لوگوں کو قائل اور متاثر کرنے کے لئے

گفتگو اور تقریر کا فن

شہرت اور کامیابی کا
مختصر ترین راستہ

ڈیل کارنیگی
وقار عزیز

صرف انگریزی میں اس کتاب کی 50 لاکھ جلدیں فروخت ہوئیں۔
اس کتاب کا 20 زبانوں میں ترجمہ ہوا اور
ان زبانوں میں بھی لاکھوں کتابیں فروخت ہوئیں۔

ایشیا بُکس
راولپنڈی

کاروبار ہو، دفتر ہو، یا زندگی کا کوئی
اور شعبہ یا کوئی سیاسی جلسہ ہو

گفتگو اور تقریر کے بغیر
کہیں کامیابی ممکن نہیں

گفتگو اور تقریر ایک ایسا فن ہے جو
ناممکن کو ممکن بنا سکتا ہے۔ ایک مفلس
دولت مند بن سکتا ہے اور ایک گمنام شخص
شہرت کی بلندیوں کو چھو سکتا ہے

Pric... 00

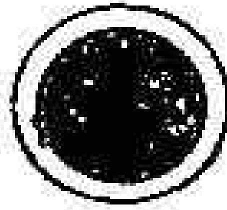
گفتگو اور تقریر کا فن

لوگوں کو قائل اور متاثر کرنے کیلئے



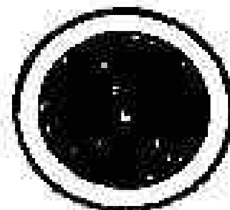
شہرت اور کامیابی کا مختصر ترین راستہ

گفتگو اور تقریر کا فن

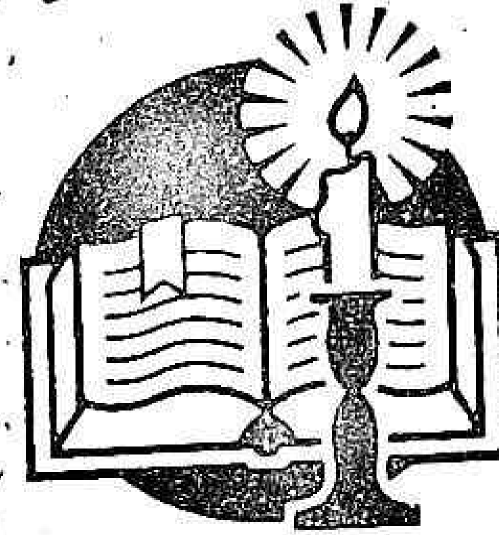


ڈیل کارنیگی

وقار عزیز



ایشیا بکس پوسٹ باکس نمبر ۵۵۴ راولپنڈی



Published By
ASIA BOOKS
P.O.Box, 554. 148-3,Sehgal street
Murree Road, Rawalpindi,Cantt.
Post Code 46000
Mob: 0345-5300110
Ph: 051-3029895
051-5120611
Several Editions: 1985 onwards
This Edition: 2010
Printed at.
Marshal Printers,Rawalpindi

فہرست

ایشیاٹک پبلیکیشنز

آپکے لئے مفید اور معیاری کتابیں پیش کرنے والا ادارہ

پاکستان میں کتابوں کی مکمل فہرست اور گھر بیٹھے کتابیں منگوانے کا طریقہ معلوم کرنے کے لئے اپنا پتہ لکھا ہوا جوابی لفافہ بھیجیں۔

• پاکستان سے باہر رہنے والے پاکستانی کتابوں کی مجموعی قیمت جمع دو ڈالر فی کتاب کے حساب سے رقم روانہ کریں۔ آرڈر کم سے کم پانچ کتابوں کا ہونا چاہئے۔ رقم پاکستانی یا بیرونی کرنسی کی صورت میں ڈرافٹ یا دوسرے مروجہ اور عام طریقوں کے ذریعے بھیجی جا سکتی ہے۔

پہلا باب

جرأت اور خود اعتمادی پیدا کرنا

۱۹۱۲ء سے اب تک پانچ لاکھ سے زیادہ مرد اور عورتیں میری فن تقریر کی کلاسوں میں تربیت حاصل کر چکے ہیں۔ ان میں سے اکثر افراد نے مجھے خطوط لکھے ہیں کہ انہوں نے کیوں ان کلاسوں میں داخلہ حاصل کیا اور ان کلاسوں سے انہوں نے کیا توقعات وابستہ کر رکھی تھیں۔ ان تمام خطوط میں جو بات مشترک ہے وہ یہ ہے کہ جب مجھے تقریر کے لئے بلایا جاتا ہے تو میں سخت خوفزدہ ہو جاتا ہوں، اپنے خیالات کو جمع نہیں کر سکتا، میری سوچنے کی صلاحیت ختم ہو جاتی ہے اور جو کچھ کہنا چاہتا ہوں بھول جاتا ہوں۔

میں آپ کے سامنے مسٹر گھینٹ کی مثال پیش کرتا ہوں۔ برسوں پہلے اس شخص نے فلاڈلفیا میں میری فن تقریر کی کلاس میں داخلہ لیا۔ یہ ادھیڑ عمر کا آدمی تھا، ایک کارخانے کا مالک تھا اور اس نے بڑی مصروف زندگی گزاری تھی۔ ایک دعوت میں جب ہم کھانا کھا رہے تھے تو وہ کہنے لگا "مجھے کئی مرتبہ جلسوں میں تقریر کے لئے کہا گیا ہے لیکن میری کبھی ہمت نہیں پڑی۔ تقریر کا نام سنتے ہی گھبرا جاتا ہوں۔

یہی وجہ ہے کہ میں ہمیشہ تقریر کرنے سے گریز کرتا ہوں لیکن میں ایک کالج کی مجلس انتظامیہ کا صدر ہوں اور مجھے مجلسِ انتظامیہ کے اجلاسوں میں کچھ نہ کچھ ضرور کہنا پڑتا ہے۔ کیا اس عمر میں میں تقریر کرنا سیکھ سکتا ہوں؟"

"مسٹر گھینٹ" میں نے جواب دیا "اگر آپ میری ہدایات پر عمل کریں تو تقریر کرنا ضرور سیکھ سکتے ہیں"۔ لیکن اس شخص کو میری بات پر کوئی خاص یقین نہیں آیا۔

جب مسٹر گھینٹ نے فنِ تقریر کی تربیت مکمل کر لی تو اس کے بعد کچھ عرصہ تک میری اس سے ملاقات نہ ہو سکی۔ ہماری دوسری ملاقات ایک دعوت کی تقریب میں ہوئی جہاں ہماری پہلی گفتگو کا تذکرہ ہوا۔ اس نے بتایا کہ اب وہ تقریر کے فن میں بہت مہارت حاصل کر چکا ہے۔ مسٹر گھینٹ نے جیب سے ایک نوٹ بک نکالی اور ان موضوعات کی ایک فہرست دکھائی جن پر اسے مختلف اجلاسوں میں تقریر کرنا تھی۔ مسٹر گھینٹ نے بتایا کہ اسے کامیابی سے تقریر کر کے گہری مسرت حاصل ہوتی ہے۔

آپ کو حیرت ہوگی کہ لوگ مسٹر گھینٹ کو بڑے بڑے اجتماعات سے خطاب کرنے کی دعوت دیتے تھے بلکہ ایک موقع پر تو برطانیہ کے وزیر اعظم کا تعارف کرانے کے لئے بھی مسٹر گھینٹ کا انتخاب کیا گیا۔

یہ وہی صاحب تھے جو تین سال پہلے تقریر کرنے کے بارے میں سوچ بھی نہیں سکتے تھے۔ جس تیزی سے مسٹر گھینٹ نے فنِ تقریر پر عبور حاصل کیا کیا وہ کوئی حیرت انگیز بات ہے؟ ہرگز نہیں۔ ایسی سینکڑوں مثالیں موجود ہیں۔

کافی عرصہ ہوا بروکلین کے ایک ڈاکٹر کو جسے ہم ڈاکٹر کرٹس کہیں گے بیس بال کے کھلاڑیوں سے خطاب کرنے کے لئے کہا گیا۔ ڈاکٹر بیس بال کا شوقین تھا اور اسے اس کھیل سے متعلق وسیع معلومات تھیں۔ وہ تیس سال سے مریضوں کا علاج کر رہا تھا اور اپنے دائیں بائیں بیٹھے ہوئے مریضوں سے گھنٹوں بات چیت کر سکتا تھا لیکن تقریر کا نام سنتے ہی اس کے اوسان خطا ہو گئے۔ لوگ شور مچا رہے تھے کہ ڈاکٹر کرٹس تقریر کیجئے، ڈاکٹر کرٹس تقریر کیجئے لیکن ڈاکٹر کو معلوم تھا کہ اگر وہ تقریر کے لئے کھڑا ہوا تو اس کے لئے چند جملے بھی ادا کرنا مشکل ہو جائے گا۔ چنانچہ ڈاکٹر اٹھا اور پریشانی اور ندامت کی حالت میں چپ چاپ کمرے سے نکل گیا۔

آئندہ اس پریشانی اور ندامت سے بچنے کے لئے ڈاکٹر نے میری فنِ تقریر کی کلاس میں داخلہ لے لیا۔ وہ انتہائی محنتی ثابت ہوا کیونکہ اس میں تقریر کرنے کا فن سیکھنے کی سچی لگن موجود تھی۔ تھوڑے دن بعد اس کی گھبراہٹ دور ہونے لگی اور اس میں خود اعتمادی بڑھتی گئی۔ دو ہی مہینے بعد وہ اپنی کلاس کا بہترین مقرر بن گیا۔ جلد ہی اسے مختلف تقریبات میں تقریریں کرنے کی دعوتیں ملنے لگیں۔ اس کی کامیاب تقریروں کی وجہ سے اس کا حلقۂ احباب بھی وسیع ہوتا چلا گیا۔

ذرا سوچئے کہ صرف ایک سال پہلے وہی شخص تقریر کرنے کے تصور سے گھبرا کر ایک دعوت سے اٹھ کر چلا گیا تھا کیونکہ تقریر کے خوف نے اس کے ہونٹوں پر مہر لگا دی تھی۔

یقین کیجئے کہ اپنے آپ میں جرأت اور خود اعتمادی پیدا کرنا اور لوگوں کے سامنے تقریر کرتے ہوئے یا ان سے گفتگو کرتے ہوئے اپنے خیالات میں

رکاوٹ نہ آنے دینا اتنا مشکل نہیں جتنا کہ بعض لوگ سمجھتے ہیں۔ ایسا نہیں کہ گفتگو اور تقریر کی صلاحیت خدا نے صرف چند افراد کو ہی بخشی ہو۔ تقریر بھی ایک کھیل کی طرح ہے۔ اگر آپ سچے دل سے مہارت حاصل کرنا چاہتے ہیں تو آپ ضرور ایسا کر سکتے ہیں۔

جب آپ اپنے کمرے میں بڑے صبر اور سکون کے ساتھ سوچ سکتے ہیں تو آپ تقریر کرتے ہوئے بھی اسی صبر، سکون اور صفائی کے ساتھ سوچ سکتے ہیں بلکہ سچ تو یہ ہے کہ سامعین کے سامنے آپ کی سوچنے کی صلاحیت زیادہ بہتر ہو جانی چاہیئے۔ بہت سے کامیاب مقرر آپ کو بتائیں گے کہ سامعین کی موجودگی میں اُن کے سوچنے کی صلاحیت بڑھ جاتی ہے اور اُن کا ذہن زیادہ صفائی اور تیزی سے کام کرنے لگتا ہے۔ ہنری وارڈ بیچر کا تو کہنا ہے کہ تقریر کرتے ہوئے بعض ایسے خیالات اور حقائق بھی ذہن میں آنے لگتے ہیں جن کے بارے میں مقرر کو علم نہیں ہوتا۔

بہرحال آپ کو اس بات پر مکمل طور پر یقین کر لینا چاہیئے کہ تربیت اور مشق کے ذریعے آپ لوگوں کے سامنے تقریر کرنے کے خوف سے نجات حاصل کر سکتے ہیں۔

یہ خیال ذہن میں نہ لائیں کہ آپ کے لئے تقریر کرنا زیادہ مشکل ہے حقیقت یہ ہے کہ جو لوگ اپنے دور کے بہترین مقرر ثابت ہوئے ہیں وہ بھی شروع شروع میں ایسی ہی مایوسی کی باتیں سوچتے تھے۔

مشہور ادیب مارک ٹوین کو جب پہلی مرتبہ لیکچر دینا پڑا تو اُسے ایسا محسوس ہوا جیسے کسی نے اس کے منہ میں روئی ٹھونس دی ہو۔ اُس کی نبض اتنی تیز ہو گئی تھی جیسے وہ دوڑ کے کسی انعامی مقابلے میں حصّہ لے رہا ہو۔

لائیڈ جارج کا کہنا ہے کہ جب میں نے پہلی مرتبہ تقریر کرنے کی کوشش کی تو

میرا بُرا حال تھا۔ میری زبان تالُو سے چپک گئی تھی اور ایک لفظ بولنا بھی میرے لئے مشکل ہو گیا تھا۔

ڈزرائیلی نے تسلیم کیا کہ جب اُسے برطانوی دارالعوام میں پہلی مرتبہ تقریر کرنا پڑی تو اُس نے سوچا کہ اس سے بہتر تھا کہ میں فوج میں بھرتی ہو جاتا۔ دارالعوام میں ڈزرائیلی کی پہلی تقریر بُری طرح ناکام ہوئی تھی۔

بعض اوقات ریڈیو پر تقریر کرتے ہوئے بھی مقررین کو ایک قسم کا خوف لاحق ہو جاتا ہے جسے مائیکروفون کا خوف کہا جاتا ہے۔ جب چارلی چپلن ریڈیو پر تقریر کرنے آیا تو وہ برطانیہ کے بڑے بڑے تھیٹروں میں کام کر چکا تھا اور لوگوں کے سامنے بولنا اس کے لئے کوئی نئی بات نہ تھی لیکن اس کے باوجود چارلی چپلن نے ریڈیو پر زبانی بولنے کی بجائے لکھی ہوئی تقریر پڑھی۔ اس دوران اس کی حالت ایسی تھی جیسے کوئی شخص طوفان میں سمندر پار کرتے ہوئے ہچکولے کھا رہا ہو۔

بعض لوگ خواہ کتنی مرتبہ بھی تقریریں کیوں نہ کر چکے ہوں تقریر کی ابتداء میں گھبرائے گھبرائے رہتے ہیں۔ آہستہ آہستہ وہ اپنی گھبراہٹ پر قابو پا لیتے ہیں اور اُن کی تقریر میں روانی آ جاتی ہے۔ کم و بیش یہی کیفیت ابراہیم لنکن کی بھی ہوتی تھی۔ وہ تقریر کے شروع میں گھبرایا ہوا ہوتا تھا لیکن تھوڑی دیر بعد پُرسکون ہو جاتا اور اس کی اصل تقریر شروع ہوتی۔ آپ کا تجربہ بھی شاید ایسا ہی ہو۔

ایک مقرر بننے کیلئے چار چیزیں ضروری ہیں

اوّل:۔ مستقل مزاجی اور ثابت قدمی سے کام لیں

اگر آپ یہ طے کر لیں کہ آپ کو لازمی طور پر تقریر کرنے کا فن سیکھنا ہے اور آپ اس مقصد کے اس طرح درپے ہو جائیں جس طرح ایک پالتو کتا بلی کا تعاقب کرتا ہے تو دنیا کی کوئی چیز آپ کی راہ میں رکاوٹ نہیں بن سکتی۔

اس مقصد کے لئے آپ ذرا مقرر بننے کے فوائد پر نگاہ ڈالیے۔ ذرا سوچیے کہ مقرر بن کر آپ معاشرے میں کتنا بلند مقام حاصل کر سکتے ہیں۔ آپ کے دوستوں کا حلقہ کس قدر وسیع ہو سکتا ہے اور لوگوں میں آپ کی اہمیت کتنی بڑھ سکتی ہے۔ یاد رکھیں کہ تقریر ایک ایسا فن ہے جو کسی بھی دوسری سرگرمی کے مقابلے میں آپ کو بہت جلد مشہور کر دے گا اور لوگوں میں آپ کی اہمیت بہت بڑھ جائے گی۔

لاکھوں ڈالر کمانے کے بعد فلپ ڈی آرمر اس نتیجے پر پہنچا کہ ایک کروڑ پتی بننے کی بجائے ایک نامور مقرر بننا بہتر ہے۔ انڈریو کارنیگی جیسے بے انتہا امیر آدمی کی یہ خواہش تھی کہ وہ پینتیس ۳۵ برس کی عمر میں اپنے وسیع کاروبار سے فارغ ہو کر آکسفورڈ جائے اور وہاں تقریر کرنے کا فن سیکھے۔

اصل میں فنِ تقریر چیز ہی ایسی ہے۔ یہ فن آپ کو دوسرے لوگوں کے مقابلے میں ممتاز بنا دے گا۔ فنِ تقریر میں ایسا جادو ہے کہ تقریر کرنے سے پہلے ایک مقرر نے تسلیم کیا کہ اگر تقریر کی بجائے کوئی مجھے کوڑے مارے تو میں بخوبی تیار ہو

جاؤں گا لیکن تقریر ختم کرنے سے پہلے میرا جی چاہتا ہے کہ مجھے گولی مار دی جائے لیکن تقریر ختم کرنے کے لئے نہ کہا جائے۔

بعض لوگ ارادہ تو کرتے ہیں لیکن راہ میں تھک کر بیٹھ جاتے ہیں۔ آپ ایسا ہرگز نہ ہونے دیں۔ فنِ تقریر کے فوائد پہ غور کرتے رہیں اور اپنے جوش اور جذبے کو قائم رکھیں۔ ہفتے میں ایک مرتبہ اس کتاب کا ضرور مطالعہ کریں۔

دوم:۔ اپنے موضوع پر مکمل عبور حاصل کریں

جب تک آپ کو یہ معلوم نہ ہو کہ آپ کو کہنا کیا ہے اور آپ کو تقریر کے موضوع کے بارے میں وسیع معلومات نہ ہوں آپ کبھی بھی سامعین کے سامنے اپنے آپ کو مطمئن محسوس نہیں کریں گے۔ چنانچہ آپ کو اپنی تقریر کے موضوع کے بارے میں زیادہ سے زیادہ معلومات ہونی چاہئیں۔ فنِ تقریر کے ایک ماہر کا کہنا ہے کہ اس وقت تک بات شروع نہ کرو جب تک کہ تمہیں یہ اچھی طرح معلوم نہ ہو کہ تمہارے پاس کہنے کے لئے کیا کچھ ہے۔ اگر آپ کے ذہن میں کہنے کے لئے باتیں موجود ہیں تو پھر حاضرین کے سامنے گھبراہٹ کا سوال ہی پیدا نہیں ہوتا

سوم:۔ اعتماد سے کام لیں

اگر آپ خود کو بہادر محسوس کرنا چاہتے ہیں تو خود کو بہادر ظاہر کریں۔ اس مقصد کے لئے قوتِ ارادی سے کام لیں۔ جرأت مندی آپ کو خوف و ہراس سے نجات دے گی۔ چنانچہ جب آپ حاضرین کے سامنے آئیں تو یہ محسوس کریں

کہ آپ میں لوگوں کا سامنا کرنے کی جرأت پہلے ہی سے موجود تھی۔ جب تک آپ جرأت سے کام نہیں لیں گے دنیا میں کچھ بھی نہ کر سکیں گے۔ چنانچہ اعتماد کے ساتھ سٹیج پر آئیں۔ بلکہ یوں کریں کہ حاضرین کا سامنا کرنے سے تیس چالیس سیکنڈ پہلے گہرے اور لمبے سانس لیں۔ آکسیجن کی زیادہ مقدار آپ کی طبیعت کو بحال کرنے میں مدد دے گی اور آپ اپنے اندر جرأت محسوس کریں گے۔ چاہے آپ کا دل زور زور سے دھڑک رہا ہو، آپ حوصلہ مندی سے آگے بڑھیں اور یوں کھڑے ہو جائیں جیسے تقریر کرنے کے فن سے آپ کو گہرا لگاؤ ہے۔ لوگوں کے سامنے تن کر کھڑے ہوں۔ اُن کی آنکھوں میں آنکھیں ڈال دیں اور اُن سے یوں مخاطب ہوں جیسے وہ آپ کے مقروض ہیں۔ ایسا محسوس کریں جیسے لوگ آپ سے مزید قرض مانگنے کے لئے جمع ہوئے ہیں۔ اس بات کا آپ پر بڑا اچھا نفسیاتی اثر پڑے گا۔

گھبراہٹ کے عالم میں اپنے کوٹ یا قمیض کے بٹن کو بار بار نہ چھیڑیں اور نہ ہی اپنے ہاتھوں کو بار بار مسلیں۔ اگر آپ کو اس قسم کی اضطرابی حرکتیں کرنی ہی ہیں تو اپنے ہاتھوں کو اپنی پشت کی جانب کر لیں اور اپنی انگلیوں کو مروڑتے رہیں۔ اس طرح آپ کو کم از کم کوئی دیکھ تو نہ سکے گا۔

ایک عام اصول ہے کہ مقرر کو کسی چیز کے پیچھے کھڑا ہو کر تقریر نہیں کرنی چاہیئے۔ یہ بات مقرر کے لئے نقصان دہ ہوتی ہے۔ لیکن ہو سکتا ہے کہ شروع شروع میں آپ کے لئے میز یا کرسی کے پیچھے کھڑا ہو کر تقریر کرنا فائدہ مند ثابت ہو کیونکہ میز یا کرسی کو مضبوطی سے پکڑتے یا ہتھیلی [illegible] دبانے

سے آپ میں ہمت پیدا ہو سکتی ہے۔

ٹیڈی روز ویلیٹ نے اپنی سوانح عمری میں تسلیم کیا کہ وہ ایک کمزور اور کم ہمت لڑکا تھا اور اُسے اپنے آپ کو تربیت دینے کے لئے بڑی جدوجہد کرنا پڑی۔ اس کام میں اُسے ایک کتاب نے بڑی مدد دی۔ کتاب میں فوج کا ایک کپتان بتاتا ہے کہ اپنے آپ میں کس طرح بے خوفی پیدا کی جا سکتی ہے۔ وہ کہتا ہے کہ جب کوئی شخص کسی چیز کے خلاف جدوجہد میں مصروف ہوتا ہے تو وہ کچھ خوف زدہ ہوتا ہے لیکن اسے چاہیئے کہ وہ ایسا ظاہر کرے کہ جیسے وہ بالکل خوف زدہ نہیں۔ ایک عرصے تک اگر یہی مشق جاری رکھی جائے تو یہ دکھاوے کی بہادری حقیقت کا روپ دھار لیتی ہے اور آدمی بے خوفی کی اداکاری کرتے کرتے آخرکار واقعی نڈر اور بے خوف ہو جاتا ہے۔ اگر آپ بھی چاہیں تو اس تجربے سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔

چہارم:۔ مشق! مشق! مشق!

سب سے آخری بات جو میں آپ کو بتا رہا ہوں، بے حد ضروری ہے۔ فنِ تقریر میں خود اعتمادی پیدا کرنے کے لئے پہلا اور آخری طریقہ یہ ہے کہ آپ بولنے کی مشق کریں۔ مسلسل مشق کے ذریعے ہی آپ اس فن میں کمال حاصل کر سکتے ہیں۔ جب کوئی شخص پہلی مرتبہ تقریر کرنے لگتا ہے تو اُس پر اس قسم کی گھبراہٹ طاری ہوتی ہے جیسے وہ میدانِ جنگ میں جا رہا ہو۔ ایسے موقع پر صرف ہمت ہی کی ضرورت نہیں ہوتی بلکہ اپنے آپ پر قابو پانے اور

ٹھنڈے دل ودماغ کی بھی ضرورت ہوتی ہے۔ اور یہ چیز صرف مشق کے ذریعے ہی حاصل ہوسکتی ہے۔ بار بار مشق کرنے سے ہی اپنے آپ پر مکمل قابو حاصل کیا جاسکتا ہے۔

اگر آپ غور کریں کہ حاضرین کے سامنے خوفزدہ ہونے کی کیا وجہ ہے تو آپ کو معلوم ہوگا کہ خوف صرف اعتماد کی کمی کی وجہ سے پیدا ہوتا ہے اور اعتماد میں کمی کی وجہ یہ ہے کہ آپ کو اپنی صلاحیتوں کا صحیح علم نہیں ہوتا۔ اپنی صلاحیتوں کا علم صرف اسی صورت میں ہوسکتا ہے جب آپ نے تجربات کئے ہوں۔ یاد رکھیں کہ جیسے جیسے آپ تجربہ کار ہوتے جائیں گے۔ آپ کا خوف وہراس دور ہوتا جائے گا۔

تیراکی سیکھنے کا سب سے مؤثر طریقہ یہی ہے کہ آپ پانی میں چھلانگ لگا دیں۔ آپ کافی عرصہ سے اس کتاب کا مطالعہ کر رہے ہیں۔ اب کیوں نہ اصل کام شروع کیا جائے۔

آپ کوئی ایسا موضوع تلاش کریں جس کے بارے میں آپ کو تھوڑی بہت معلومات ہوں۔ اس موضوع پر تین منٹ کی تقریر تیار کریں اور اس تقریر کی چند مرتبہ مشق کریں۔ پھر جن لوگوں یا دوستوں کے لئے آپ نے تقریر تیار کی ہے ان کے سامنے اپنی تمام صلاحیتوں سے کام لیتے ہوئے اپنے خیالات کا اظہار کریں۔

دوسرا باب

تقریر کی تیاری

مجھے ہر سال تقریباً چھ ہزار تقریریں سننے اور ان پر تنقید کرنے کا موقع ملتا رہا ہے۔ اپنے تجربات کی بنیاد پر میں سمجھتا ہوں کہ تقریر کرنے سے پہلے تقریر کی مکمل تیاری اور جو کچھ کہنا ہے اس سے پوری پوری واقفیت دو انتہائی ضروری باتیں ہیں۔ آپ کی تقریر میں کوئی ایسی بات ہونی چاہیئے جس سے لوگ متاثر ہوں اور یہ بھی یاد رکھیں کہ کوئی بات ان کہی نہ رہ جائے۔ آپ یقیناً ایسے مقرروں سے متاثر ہوئے ہوں گے جن کے پاس آپ تک پہنچانے کے لئے کوئی پُرجوش پیغام موجود ہو۔ کوئی ایسا پیغام جسے وہ آپ کے دل ودماغ تک پہنچانے کے خواہشمند ہوں۔ تقریر کرنے کے فن کا انحصار اسی اہم ترین بات میں پوشیدہ ہے۔

جب آپ ان تمام باتوں کا خیال رکھیں گے تو آپ کی تقریر میں بڑی روانی پیدا ہو جائے گی اور یہ اسی صورت میں ممکن ہے جب آپ نے تقریر اچھی طرح تیار کی ہو۔ یاد رکھیں کہ تقریر کی پوری طرح تیاری نہ کرنا ایک بہت ہی خطرناک غلطی ہے۔ کیونکہ اگر کوئی شخص بغیر ہتھیاروں کے یا بھیگا ہوا بارود اور

خالی گولیاں لے کر میدانِ جنگ میں جائے گا تو وہ یقیناً گھبراہٹ کا شکار ہو جائے گا۔ غالباً اسی لئے لنکن نے کہا تھا "کہ اگر میرے پاس کہنے کے لئے کوئی بات ہمیشہ موجود رہی تو میں تقریر کرنے سے کبھی نہیں گھبراؤں گا" ولبٹر نے بھی اسی بات پر روشنی ڈالتے ہوئے کہا تھا کہ تقریر کی نامکمل تیاری کے باوجود تقریر کرنے کے لئے کھڑا ہو جانا ایسا ہی ہے جیسے کسی شخص نے آدھا لباس پہن رکھا ہو۔

تقریر کی تیاری کا صحیح طریقہ

تیاری کرنے سے کیا مراد ہے؟ کسی کتاب کا مطالعہ بھی ایک قسم کی تیاری ہے لیکن اسے صحیح تیاری نہیں کہا جا سکتا۔ کیونکہ کسی کتاب میں لکھی ہوئی باتیں لوگوں کو سنا دینے کا کوئی فائدہ نہیں۔ اس قسم کی تقریر میں صرف کتابی باتیں ہوں گی لیکن جوش اور جذبہ نہیں ہوگا۔

یہ بات ہم ایک مثال سے واضح کریں گے۔ کچھ عرصہ ہوا میں نے نیویارک میں بنکوں کے اعلیٰ حکام کی ایک کلاس منعقد کی تاکہ انہیں فنِ تقریر کی تربیت دی جا سکے۔

یہ کلاس جمعہ کی شام کو پانچ سے سات بجے تک ہوتی تھی۔ ایک صاحب کو جنہیں ہم مسٹر جیکسن کے نام سے پکاریں گے ساڑھے چار بجے خیال آیا کہ انہیں آدھ گھنٹے بعد کلاس میں تقریر کرنی ہے۔ وہ اٹھے اور ایک بک سٹال پہ جا کر ایک رسالہ خریدا اور اس میں سے ایک مضمون تلاش کیا۔ انہوں نے اس

مضمون کا مطالعہ شروع کر دیا حالانکہ انہیں اس مضمون سے کوئی دلچسپی نہ تھی۔ وہ تو صرف اپنی تقریر کے لئے مواد حاصل کرنا چاہتے تھے۔

چنانچہ جب اُن کی تقریر کرنے کی باری آئی اور وہ تقریر کرنے لگے تو یہ تقریر بالکل بے جان نکلی۔ وجہ یہ تھی کہ انہوں نے مضمون میں جو باتیں پڑھی تھیں انہیں تقریر میں بیان کرتے ہوئے کسی ترتیب کا خیال نہیں رکھا تھا۔ انہوں نے ان باتوں کو نہ تو اچھی طرح سمجھا تھا اور نہ ہی ان کا تجزیہ کیا تھا۔ ان کے پاس اپنا کوئی پیغام نہیں تھا جس کا وہ اظہار کرتے۔ تمام تقریر میں وہ صرف مضمون کا حوالہ دیتے رہے کہ مضمون کے مصنف نے فلاں فلاں بات کہی ہے۔ ان کی تقریر میں وہ خود کہیں دکھائی نہیں دیتے تھے اور اگر کچھ نظر آتا تھا تو وہ مضمون کا مصنف تھا۔ نتیجہ یہ نکلا کہ مسٹر جیکسن کی تقریر ناکام رہی۔

چنانچہ میں نے مسٹر جیکسن کو چند باتیں سمجھائیں جن کی تفصیل کچھ یوں ہے:

"مسٹر جیکسن ہم مضمون کے مصنف کو نہیں جانتے۔ ہمارا اس سے کوئی سروکار نہیں۔ ہم تو صرف آپ کے خیالات جاننے کے خواہشمند ہیں۔ ہمیں یہ بتائیں کہ اس مضمون کے بارے میں آپ کی ذاتی رائے کیا ہے۔ آپ مصنف کے خیالات سے متفق ہیں یا نہیں؟ اگر آپ مضمون نگار کے خیالات سے متفق ہیں تو ان خیالات کو صحیح ثابت کرنے کے لئے اپنی زندگی اور تجربات میں سے مثالیں پیش کریں اور اگر آپ کی نظر میں مضمون نگار کے خیالات درست نہیں تو ہمیں بتائیں کہ آپ کیوں مضمون نگار کے خیالات سے اتفاق نہیں کرتے" چنانچہ میں نے مسٹر جیکسن کو مشورہ دیا کہ وہ اس

مضمون کو دوبارہ پڑھیں اور اگلی مرتبہ پھر اسی موضوع پر تقریر کریں۔
مسٹر جیکسن نے اس مضمون کو دوبارہ پڑھا۔ انہوں نے محسوس کیا کہ
وہ مضمون نگار کے خیالات سے اتفاق نہیں کرتے۔ دوسری مرتبہ انہوں نے محض
لاسنے ہی تقریر تیار نہیں کی۔ بلکہ انہوں نے تقریر کو اپنے ذہن میں نشوونما
پانے دیا۔ یہ تقریر ان کے اپنے ذہن کی پیداوار تھی۔ گویا ان کی اولاد کی مانند
تھی۔ اخبار پڑھتے ہوئے ان کے ذہن میں اپنی تقریر کے مواد کے بارے میں
ایک خیال آیا۔ جب انہوں نے اس موضوع پر اپنے دوست سے بات چیت
کی تو ان کے ذہن میں ایک نیا خیال ابھرا۔ اس طرح تقریر کا مواد اُن کے
ذہن میں مسلسل نشوونما پاتا رہا اور ان کے خیالات میں گہرائی آتی چلی گئی۔
وقت آنے پر جب مسٹر جیکسن نے اس موضوع پر تقریر کی تو تمام خیالات
اُن کے اپنے تھے۔ یہ وہ سونا تھا جو انہوں نے اپنی ہی کان سے نکالا تھا۔
انہوں نے خوب تقریر کی کیونکہ وہ مضمون نگار کے خیالات سے اختلاف کر
رہے تھے۔ یاد رکھیے کسی بات سے اختلاف کرنا اُس سے اتفاق کرنے سے
زیادہ دلچسپ ہوتا ہے اور لوگ مخالفت کو زیادہ دلچسپی سے سنتے ہیں۔
ذرا غور کیجئے کہ چودہ دنوں کے اندر ایک ہی شخص کی دو تقریروں میں
کتنا فرق تھا۔ اس مثال سے آپ تقریر کی صحیح تیاری کی اہمیت کو اچھی طرح سمجھ گئے ہونگے

ایسی تقریر جو کبھی ناکام نہیں ہو سکتی

فن تقریر کی کلاس کے ایک طالب علم فلائن نے ایک دفعہ امریکہ کے

دارالحکومت واشنگٹن کے بارے میں تقریر کی۔ یہ ایک بالکل بے جان تقریر تھی
اور اس میں مسٹر فلائن نے وہ باتیں بیان کیں جو انہوں نے واشنگٹن کے
بارے میں ایک رسالے میں پڑھی تھیں۔ تقریر میں اُن کے اپنے جذبات
اور خیالات شامل نہ تھے۔ صرف خشک اور بے ربط باتیں تھیں۔ یہی وجہ تھی
کہ تقریر سے سننے والوں پر کوئی تاثر قائم نہ ہوا۔

تقریباً دو ہفتے بعد ایک روز مسٹر فلائن کی کار چوری ہو گئی۔ وہ پولیس
سٹیشن گئے لیکن پولیس کار چور کو تلاش کرنے میں ناکام رہی۔ کار چوری ہونے
سے چند دن پہلے پولیس نے مسٹر فلائن کو اس لئے جرمانہ کیا تھا کہ انہوں ایک جگہ
زیادہ وقت سے صرف پندرہ منٹ زیادہ کار کھڑی رکھی تھی۔ یہ ایک ایسی بات تھی جس
پر مسٹر فلائن کو غصہ آگیا۔ کمال ہے اگر کار کسی جگہ پندرہ منٹ سے زیادہ کھڑی
رہ جائے تو پولیس جرمانہ کرنے میں بڑی ہوشیار ہے لیکن اگر کار چوری ہو جائے
تو یہی پولیس چور کو نہیں پکڑ سکتی۔ یہ ایک ایسی بات تھی جس پر مسٹر فلائن
اپنی ہتک محسوس کر رہے تھے۔ اب انہیں جو کچھ کہنا تھا اُس کا مواد تلاش
کرنے کے لئے انہیں اخبار پڑھنے کی ضرورت نہیں تھی۔ جذبات اور خیالات
اُن کے اندر خود بخود پیدا ہو رہے تھے۔ دارالحکومت واشنگٹن کے بارے میں
تقریر کرتے ہوئے وہ محض رٹے رٹائے جملے ادا کر رہے تھے لیکن اب
انہیں اپنے جذبات کا اظہار کرنے کے لئے رٹے رٹائے الفاظ کی ضرورت
نہیں تھی بلکہ صرف لب کھولنے کی ضرورت تھی۔

چنانچہ چند لمحے بعد وہ پولیس کی نااہلی کے بارے میں یوں بول رہے

تھے جیسے کسی آتش فشاں پہاڑ سے آگ اور لاوا نکل رہا ہو۔ ایسی بے ساختہ تقریر کبھی ناکام نہیں ہوتی کیونکہ یہ انسان کے جذبات اور احساسات سے جنم لیتی ہے اور اس میں انسان کا اپنا تجربہ اور ردعمل شامل ہوتا ہے۔

اصل تیاری کسے کہتے ہیں؟

کیا تقریر کی تیاری اسے کہتے ہیں کہ چند اچھے جملے لکھ لیے جائیں یا انہیں یاد کر لیا جائے؟ ہرگز نہیں۔ کیا تقریر کی تیاری یہ ہے کہ چند ایسے خیالات اکٹھے کر لیے جائیں جن میں آپ کی اپنی ذات کی کوئی جھلک موجود نہ ہو؟ بالکل نہیں۔ تقریر کی تیاری کا مطلب یہ ہے کہ جو بھی خیالات اور نظریات ہوں وہ آپ کے اپنے ہوں۔ ان خیالات اور نظریات نے آپ کی روزمرہ زندگی سے جنم لیا ہو۔ یہ خیالات اور نظریات آپ کے تجربات کا نچوڑ ہوں۔

تقریر کی تیاری کے لیے ضروری ہے کہ آپ سوچیں، غور کریں، پرانی یادداشتوں کو تازہ کریں اور ایسی چیز تلاش کریں جس نے آپ کو سب سے زیادہ متاثر کیا ہو اور پھر اس کی نوک پلک صحیح کر کے اسے موزوں سانچے میں ڈھالیں۔ اس مقصد کے لیے صرف تھوڑی سی توجہ کی ضرورت ہے۔

آپ چاہیں تو ڈوائٹ ایل موڈی والا طریقہ اختیار کر سکتے ہیں۔ اس طریقے کے ذریعے اس نے تاریخ ساز خطبات تیار کیے۔ ڈوائٹ ایل موڈی نے بڑے بڑے لفافوں پر مختلف عنوان لکھ رکھے تھے۔ جب بھی اسے کوئی مواد ملتا یا وہ کوئی کتاب پڑھتا جس میں کوئی خاص بات ہوتی تو وہ یہ مواد متعلقہ عنوان

والے لفافے میں ڈال دیتا۔ چنانچہ جب اسے کوئی تقریر کرنا ہوتی تو یہ لفافے اس کے کام آتے۔ کیونکہ ان میں سے اسے اپنی تقریر کے موضوع کے بارے میں مواد مل جاتا۔ اس جمع شدہ مواد اور اپنے مطالعے کی مدد سے وہ مؤثر تقریریں تیار کرتا۔

ڈاکٹر براؤن کی مدبرانہ نصیحت

ڈاکٹر چارلس براؤن تیس پینتیس سال تک ہفتہ وار خطبات تیار کرتے رہے اور وعظ و نصیحت کے فن میں دوسروں کی رہنمائی کرتے رہے۔ لہٰذا اس موضوع پر ان کی نصیحتیں بہت کارآمد ہیں۔ میں ڈاکٹر براؤن کے چند جملے یہاں درج کر رہا ہوں۔

”اپنے موضوع پر خوب غور کریں۔ اگر کوئی پادری کسی موضوع پر تقریر کرنے سے پہلے کافی عرصہ تک اس موضوع کو اپنے ذہن میں رکھے تو معلوم ہوگا کہ اس موضوع سے خود بخود نئے نئے خیالات جنم لے رہے ہیں۔“

”اپنے خیالات کو محفوظ کرنے کے لیے انہیں چند الفاظ میں لکھ لیں۔ اس مقصد کے لیے صاف ستھرے کاغذ کی ضرورت نہیں بلکہ جو بھی کاغذ کا بے کار ٹکڑا یا بے کار لفافہ آپ کو موقع پر دستیاب ہو اس پر اپنے خیالات کو تحریر کر لیں۔“

”جو خیال بھی آپ کے ذہن میں آئے اسے لکھ لیں اور ذہن کو دوسرے خیالات کی تلاش میں مصروف رکھیں۔ اس طریقے سے آپ کے ذہن کی تخلیقی قوتوں میں اضافہ ہوتا چلا جائے گا۔ آپ محسوس کریں گے کہ وہ وعظ اور تقریر میں لوگوں

بہت زیادہ اثر کرتی ہیں جو آپ کے ذہن کی پیداوار ہوتی ہیں۔ ایسی تقریروں سے خود آپ کو بھی خوشی محسوس ہوتی ہے کیونکہ وہ آپ کی اپنی ذہنی کاوشوں کا نتیجہ ہوتی ہیں۔ وہ وعظ اور تقریریں جن کی بنیاد اُدھار لئے ہوئے خیالات پر ہوتی ہے بے جان ہوتی ہیں۔ اُن میں نہ زندگی کی حرارت ہوتی ہے اور نہ ہی خوشبو۔

لنکن اپنی تقریریں کس طرح تیار کرتا تھا

ڈاکٹر برائن نے وعظ اور تقریر کے فن کے بارے میں جن خیالات کا ذکر کیا ہے تقریباً ستر برس پہلے لنکن اُن پر عمل کرتا تھا۔ لنکن اپنی تقریریں روزمرہ کے معمولی کام کاج کرتے ہوئے، کھانا کھاتے ہوئے اور بازاروں میں گھومتے ہوئے سوچتا۔ اس سوچ بچار کے دوران لنکن کاغذ کے چھوٹے چھوٹے بے کار ٹکڑوں پر کبھی کوئی پورا یا آدھا جملہ لکھ لیتا۔ ان ٹکڑوں کو وہ اپنے ہیٹ میں ٹھونس لیتا۔ جب اسے اشاعت کے لئے کوئی مضمون بھیجنا ہوتا یا کہیں کوئی تقریر کرنا ہوتی تو وہ ہیٹ میں سے کاغذ کے ٹکڑے نکالتا اور ان کی مدد سے اپنے خیالات کو ترتیب دیتا۔

لنکن جب غلامی کے موضوع پر تقریر کرتا تو اس میں غیر معمولی جوشِ خطابت پیدا ہو جاتا۔ ایسا کیوں تھا؟ اس کی وجہ محض یہ تھی کہ اس مسئلہ کے بارے میں وہ مسلسل سوچتا رہتا تھا۔ حضرت عیسیٰ علیہ السلام اپنے وعظ تیار کرنے کے لئے لوگوں سے دُور چلے جاتے تھے اور مسلسل غور و خوض کیا کرتے تھے۔

یہ بڑی دلچسپ باتیں ہیں لیکن ممکن ہے کہ آپ کہیں کہ مجھے کوئی بہت بڑا

مقرر نہیں بننا۔ میں تو صرف یہ چاہتا ہوں کہ کبھی کبھار جب مجھے کوئی سادہ سی تقریر کرنی پڑے تو مجھے معلوم ہو کہ تقریر کیسے کی جاتی ہے۔

آپ درست کہتے ہیں۔ ہم آپ کی ضرورت کو اچھی طرح سمجھتے ہیں۔ یہ کتاب اسی لئے لکھی گئی ہے کہ آپ کی اور آپ جیسے دوسرے لوگوں کی مدد کی جا سکے۔ خواہ آپ کتنی ہی سادہ تقریر کرنا چاہتے ہوں یہ بات اپنی جگہ درست ہے کہ اگر آپ کو یہ معلوم ہو کہ ماضی کے نامور مقرر اپنی کامیاب تقریروں کے لئے کیا طریقے استعمال کرتے تھے تو اس سے یقیناً آپ کو فائدہ پہنچے گا۔

آپ اپنی تقریر کس طرح تیار کریں

آپ کو مشق کے لئے کن موضوعات پر بولنا چاہیئے؟ ہر اس موضوع پر جو آپ کو دلچسپ محسوس ہو۔ اپنی مختصر سی تقریر میں بہت سی باتیں شامل کرنے کی غلطی ہرگز نہ کریں۔ موضوع کے ایک یا دو پہلو لے کر اُن کی اچھی طرح وضاحت کرنے کی کوشش کریں۔ اگر آپ ایسا کرنے میں کامیاب ہو جائیں تو آپ بڑے خوش قسمت ہیں۔

اپنا موضوع پہلے ہی سے طے کر لیں تاکہ جب بھی آپ کو فرصت ملے آپ اس کے متعلق سوچتے رہیں۔ ایک ہفتے تک اس کے بارے میں سوچیں۔ روزمرہ کے کام کاج کرتے ہوئے اپنے موضوع پر غور کریں۔ اس کے بارے میں اپنے دوستوں سے تبادلہ خیال کریں۔ مختصر یہ کہ اسے اپنی گفتگو کا موضوع بنا لیں۔

اپنے موضوع سے متعلق ہر ممکن سوال اپنے آپ سے کریں۔ مثال کے طور پر

اگر آپ کو طلاق کے مسئلہ پر تقریر کرنا ہے تو سوچیں کہ طلاق کی کیا وجوہات ہیں اس کے کیا سماجی نقصانات ہیں۔ طلاق کے رجحان کو کس طرح ختم کیا جا سکتا ہے اور کیا ایسے اقدامات کئے جا سکتے ہیں کہ طلاق دینا ناممکن ہو جائے۔

فرض کریں کہ آپ کو تقریر کے فن پر بولنا ہے تو آپ کو اپنے آپ سے اس قسم کے سوالات کرنے چاہئیں۔ فن تقریر سیکھنے کی راہ میں کیا مشکلات حائل ہیں اس فن سے کیا کیا فوائد حاصل ہو سکتے ہیں؟ کیا میں نے پہلے کبھی کسی اجتماع میں تقریر کی تھی؟ اگر تقریر کی تھی تو کہاں اور کب کی تھی اور میری کارکردگی کیسی رہی تھی؟ ایک کاروباری شخص کے لئے فن تقریر کی تربیت حاصل کرنا کیوں ضروری ہے؟ کیا میں ایسے لوگوں کو جانتا ہوں جنہوں نے تقریر کرنے کی صلاحیت کی وجہ سے بے شمار کاروباری اور سیاسی فوائد حاصل کئے؟ کیا میں ایسے لوگوں سے بھی واقف ہوں جو اپنے کاروبار میں صرف اس وجہ سے ناکام رہے کہ انہیں تقریر کے فن پر دسترس حاصل نہیں تھی؟ خاص خاص لوگوں کے نام ذہن میں لائیں اور ان لوگوں کے نام لئے بغیر ان کی کامیابی یا ناکامی کی روداد بیان کریں۔

اگر آپ لوگوں کے سامنے کھڑے ہو کر دو یا تین منٹ صاف طور پر سوچ سکتے ہیں تو اتنا ہی کافی ہے۔ شروع میں ہم اس سے زیادہ کی آپ سے ہرگز توقع نہیں رکھتے۔ اس قسم کے موضوع کہ آپ تقریر کرنا کیوں سیکھنا چاہتے ہیں بہت آسان ہوتے ہیں کیونکہ آپ کو صرف اپنا مشاہدہ، خواہشات اور اپنے تجربات بیان کرنے ہوتے ہیں جن کی آپ کے پاس کوئی کمی نہیں ہوتی۔ ضرورت صرف اس بات کی ہوتی ہے کہ آپ تھوڑا سا وقت صرف کر کے اس مواد کو ترتیب دے لیں۔

فرض کریں کہ آپ کو اپنے کاروبار یا پیشے کے بارے میں تقریر کرنا ہے۔ اس موضوع پر آپ کے ذہن میں بے شمار باتیں ہیں۔ آپ کا مسئلہ صرف اتنا ہے کہ آپ ان میں سے خاص خاص باتوں کا انتخاب کریں اور انہیں ترتیب دیں۔ تین منٹ کی مختصر تقریر میں سب باتیں بتانے کی کوشش نہ کریں۔ ایسا ہرگز ممکن نہیں۔ ایسی کوشش بے کار ثابت ہوگی۔ اپنے موضوع کا صرف ایک رُخ لیں اور صرف اسی پر روشنی ڈالیں۔ مثال کے طور پر آپ صرف یہ بتائیں کہ آپ نے اپنا موجودہ پیشہ کس طرح اختیار کیا۔ آپ نے اس پیشے کا انتخاب کیا یا حالات نے آپ کو اس پیشے میں دھکیل دیا۔ ابتدائی جدوجہد کا ذکر کریں اور بتائیں کہ آپ کو شروع میں کیا ناکامیاں اور کامیابیاں حاصل ہوئیں۔ مختصر یہ کہ آپ اپنے تجربات کی ایک سچی اور دلچسپ تصویر پیش کرنے کی کوشش کریں۔ اپنی یا کسی شخص کی زندگی کی داستان اگر اچھے انداز میں اور کسی پر کیچڑ اچھالے بغیر بیان کی جائے تو بڑی دلچسپ ہوتی ہے۔ اس قسم کی کہانی چھوٹی تقریروں کے لئے اچھا مواد ثابت ہوتی ہے۔

اگر آپ اپنے کاروبار کے دوسرے پہلو پر تقریر کر رہے ہیں تو بتائیں کہ اس میں کیا کیا دقتیں ہیں۔ اگر کوئی نوجوان یہ کاروبار شروع کرنا چاہے تو آپ اُسے کیا کیا مشورے دیں گے۔ آپ ایسے لوگوں کا بھی تذکرہ کر سکتے ہیں جن سے کاروبار کے دوران آپ کا پالا پڑا ہو۔ ان میں سے یقیناً کچھ لوگ دیانتدار ہوں گے اور کچھ بددیانت۔ آپ اپنے مسائل بیان کر سکتے ہیں۔ انسانی نفسیات دنیا کا دلچسپ ترین موضوع ہے۔ آپ بتا سکتے ہیں کہ کاروبار کے دوران انسانی نفسیات کے بارے میں آپ کو کیا کیا معلومات حاصل ہوئیں۔ اگر آپ اپنے کاروبار کے صرف فنی پہلوؤں

پر گفتگو کریں گے تو ہوسکتا ہے کہ آپ کی تقریر دوسروں کے لئے غیر دلچسپ ہو جائے۔ لیکن اگر آپ نے مختلف لوگوں اور شخصیتوں کا ذکر کیا تو پھر آپ کی تقریر کے بے مزہ ہونے کا کوئی امکان نہیں۔

اپنی تقریر کو تبلیغ کی شکل نہ اختیار کرنے دیں۔ تبلیغ سے لوگ جلد اکتا جاتے ہیں۔ اپنی تقریر کو مثالوں سے آراستہ کریں۔ جن مثالوں کا آپ نے مشاہدہ کیا ہے اور ان میں جو باتیں آپ کو نظر آئی ہیں اُن کا ذکر کریں۔ یاد رکھیں کہ ٹھوس قسم کی مثالوں کو مبہم اور تجریدی باتوں کی نسبت زیادہ آسانی سے یاد رکھا جا سکتا ہے اور مبہم باتوں کی بجائے ٹھوس مثالوں پر گفتگو کرنا زیادہ آسان ہوتا ہے۔ ٹھوس مثالوں کی مدد سے آپ کے اندازِ بیان میں روانی اور دلکشی پیدا ہو جائے گی۔

بعض لوگ تقریر کے دوران صرف اپنی پسند کی باتیں کرتے ہیں۔ یہ ایک سنگین غلطی ہے۔ مقرر کو ہمیشہ سامعین کی دلچسپی کا خیال رکھنا چاہیئے۔ مثال کے طور پر اگر آپ آتش زدگی کا بیمہ کرتے ہیں تو یہ بھی آپ کا فرض ہے کہ آپ لوگوں کو بتائیں کہ آگ لگنے سے کیسے محفوظ رہا جا سکتا ہے کیونکہ لوگ آپ کے کاروبار سے زیادہ اس بات میں دلچسپی رکھتے ہیں کہ وہ اپنے گھروں، دکانوں اور کارخانوں کو آگ لگنے سے کیسے بچائیں۔

تقریر کی تیاری کرتے ہوئے اس بات کا خیال رکھیں کہ آپ کے سامعین کس قسم کے ہیں۔ اُن کی دلچسپیاں اور رجحانات کیا ہیں۔ اگر آپ نے اس بات کا خیال رکھا تو سمجھیں کہ آپ نے آدھی جنگ جیت لی۔

کسی موضوع پر تقریر کرنے سے پہلے اگر آپ اس موضوع پر کتابوں اور

رسالوں میں موجود مواد کا مطالعہ کر لیں تو یہ آپ کے حق میں اچھا رہے گا کیونکہ اس طرح اپنے موضوع سے متعلق آپ کی معلومات میں مزید اضافہ ہوگا اور آپ کو یہ بھی معلوم ہو جائے گا کہ اس بارے میں دوسرے لوگوں کے خیالات کیا ہیں۔ تاہم اگر آپ کے ذہن میں تقریر کے موضوع سے متعلق خیالات کی کمی نہیں تو آپ کو مطالعہ کی کوئی خاص ضرورت نہیں۔

محفوظ توانائی کا راز

لوتھر بربنک نے اپنی موت سے کچھ عرصہ پہلے کہا تھا کہ ایک یا دو اعلیٰ قسم کے پودے حاصل کرنے کے لئے مجھے لاکھوں پودے نمونے کے طور پر اگانے پڑتے ہیں۔ چنانچہ ان ایک یا دو اعلیٰ پودوں کے سوا میں باقی تمام پودوں کو ختم کر دیتا ہوں۔ تقریر کے بارے میں بھی آپ کا رویہ اسی قسم کا ہونا چاہیئے۔ اگر آپ کے ذہن میں سو خیالات آئیں تو ان میں سے نوّے ضائع کر دیں اور صرف دس اچھے خیالات لے لیں۔

یاد رکھیں کہ آپ کو تقریر میں جتنی باتیں کہنی ہیں اُس سے کہیں زیادہ باتوں کا ذخیرہ آپ کے پاس ہونا چاہیئے خواہ آپ کو یہ زائد باتیں بیان کرنے کا کم ہی موقع ملے۔ اگر آپ کے پاس کہنے کے لئے باتوں کا وافر ذخیرہ ہوگا تو آپ کو اپنے آپ پر زیادہ اعتماد ہو جائے گا۔ اور اس اعتماد کی وجہ سے آپ کے اندازِ تقریر پر بہت اچھا اثر پڑے گا۔ تقریر کی تیاری کے لئے یہ ایک بنیادی نکتہ ہے لیکن اس کے باوجود اکثر مقرر اس بنیادی نکتے سے متواتر غفلت اختیار کئے رہتے ہیں۔

آرتھرڈن کہتا ہے کہ میں نے سینکڑوں سیلزمینوں کی تربیت کی۔ ان میں سب سے بڑی خرابی یہ تھی کہ وہ اپنے مال کی خوبیوں سے مکمل طور پر آگاہ نہیں ہوتے تھے۔ اگر ان سے کہا جاتا کہ وہ اپنے مال کی زیادہ سے زیادہ خوبیوں سے آگاہ رہیں تو وہ کہتے کہ گاہک کو ان تفصیلات سے کوئی دلچسپی نہیں اور نہ ہی گاہک کے پاس ان تفصیلات کو سننے کا وقت ہوتا ہے۔

آرتھرڈن کہتا ہے کہ میں ان سیلزمینوں کو بتاتا کہ یہ تفصیلات گاہک کے لئے نہیں آپ کے اپنے فائدے کے لئے ہیں۔ کیونکہ اگر آپ کو اپنے مال کی خوبیوں کا الف سے ی تک علم ہوگا تو آپ اپنے آپ پر بے انتہا اعتماد محسوس کریں گے اور آپ گاہک کے ساتھ بہتر طریقے سے بات کر سکیں گے۔

کسی موضوع کے بارے میں زائد معلومات ایک خزانے کی حیثیت رکھتی ہیں۔ ان معلومات میں سے آپ اپنی ضروریات کے مطابق اور جتنا وقت آپ کو بولنے کے لئے دیا گیا ہے اسے مدنظر رکھتے ہوئے بہترین باتوں کا انتخاب کر سکتے ہیں۔

ایڈون جیمز کاٹل نے تقریباً تیس کروڑ لوگوں کے سامنے تقریریں کیں۔ ایک مرتبہ اس نے مجھے بتایا کہ اگر وہ اپنی تقریروں میں سے کئی اچھی باتیں نہ نکالتا تو اس کی تقریریں یقیناً ناکام رہتیں۔ کاٹل کو اپنے تجربات کی بنا پر معلوم ہو چکا تھا کہ اچھی تقریر وہ ہوتی ہے جس میں مقرر نے وقت کو مدنظر رکھتے ہوئے مناسب مواد جمع کیا گیا ہو۔



نامور مقرر اپنی تقریریں کس طرح تیار کرتے تھے

ایک دفعہ نیویارک کے روٹری کلب کی دعوت کے موقع پر حکومت کے ایک اعلیٰ افسر کو تقریر کرنا تھی۔ سب لوگ اس کی تقریر سننے کے منتظر تھے۔ مقرر نے اپنے شعبے کے بارے میں باتیں بتانے کا وعدہ کیا تھا اور اس شعبے میں نیویارک کے ہر تاجر کو دلچسپی تھی۔

مقرر کو اپنے موضوع پر پورا پورا عبور حاصل تھا۔ اس کے پاس معلومات زیادہ تھیں لیکن تقریر کرنے کے لئے اسے جتنا وقت دیا گیا تھا وہ اس کی معلومات کے مقابلے میں کم تھا۔ مقرر نے تقریر کے لئے مواد کا انتخاب نہیں کیا تھا اور نہ ہی اس نے اس مواد کو کوئی ترتیب دی تھی۔ اس کے باوجود اس نے کھڑے ہو کر تقریر شروع کر دی۔ وہ چل تو پڑا لیکن اسے معلوم نہ تھا کہ اس کی منزل کہاں ہے۔

اس کا ذہن چوں چوں کا مربہ تھا۔ اس لئے اس کی تقریر بھی چوں چوں کا مربہ بن کر رہ گئی۔ وہ الجھتا چلا گیا اور اس کی پریشانی بڑھتی گئی۔ آخر جب تقریر اس کے قابو سے باہر ہونے لگی تو اس نے جیب سے کاغذوں کا ایک پلندہ نکالا جسے اس کی سیکرٹری نے تیار کیا تھا۔ ان کاغذات میں درج باتوں

میں بھی کوئی ترتیب نہیں تھی۔ نتیجہ یہ نکلا کہ مقرر کی پریشانی بڑھتی گئی اور پیشانی پسینے میں بھیگ گئی۔ آخر خدا خدا کر کے وہ اس اذیت سے چھوٹا اور نڈھال ہو کر کرسی پر گر پڑا۔

اس مقرر کو تقریر شروع کرتے وقت کچھ پتہ نہ تھا کہ وہ کیا کہنے والا ہے اور تقریر ختم کرنے کے بعد بھی اُسے معلوم نہ تھا کہ اُس نے لوگوں کے سامنے کیا کچھ کہا۔

اس واقعہ سے ہربرٹ سپنسر کی اس بات کی تصدیق ہوتی ہے کہ جب کسی شخص کے علم میں ربط نہ ہو تو جیسے جیسے اس کے خیالات وسیع ہوتے جائیں گے اُن میں زیادہ بے ربطی پیدا ہوتی جائے گی۔

کوئی بھی ہوشمند شخص نقشے کے بغیر اپنے مکان کی تعمیر شروع نہیں کر سکتا۔ بالکل اسی طرح ایک خاکے کے بغیر تقریر بھی شروع نہیں کی جاسکتی۔ تقریر ایک سفر کی مانند ہے جس کی کوئی نہ کوئی منزل ضرور ہونی چاہیے۔

خیالات کو کس طرح ترتیب دینا چاہیے؟ اس سوال کا جواب خیالات کا جائزہ لئے بغیر نہیں دیا جاسکتا۔ ہر مرتبہ خیالات کی ترتیب مختلف ہوسکتی ہے۔ اس مقصد کے لیے کوئی اصول مقرر نہیں کیا جاسکتا۔

انعام جیتنے والی تقریر کیسے تیار کی گئی تھی

ذیل میں ہم ایک ایسی تقریر درج کر رہے ہیں جسے ستائیس مقررین کی تقریروں میں سے پہلا انعام دیا گیا۔

جناب صدر اور معزز حاضرین

ہمارے عظیم ملک ریاست ہائے متحدہ امریکہ نے ایک سو چوالیس سال پہلے میرے شہر فلاڈلفیا میں جنم لیا۔ یہی وجہ ہے کہ اس تاریخی شہر میں امریکہ کی روح دوڑتی نظر آتی ہے۔ فلاڈلفیا ہمارے ملک کا سب سے بڑا صنعتی شہر ہی نہیں بلکہ اس کا شمار دنیا کے بڑے اور خوبصورت شہروں میں ہوتا ہے۔

فلاڈلفیا کی آبادی بیس لاکھ کے قریب ہے اور اس کا رقبہ ملواکی، بوسٹن، پیرس اور برلن کے مجموعی رقبے کے برابر ہے۔ ہم نے اس کے ایک سو تیس مربع میل رقبے میں سے آٹھ ہزار ایکڑ زمین پر خوبصورت پارک، باغات اور بازار تعمیر کئے ہیں تاکہ شہر کے رہنے والوں کے گرد و پیش کا ماحول خوبصورت ہو اور انہیں تفریح کا سامان میسر آسکے۔

دوستو! فلاڈلفیا فقط ایک خوبصورت شہر ہی نہیں بلکہ یہ دنیا کا ایک بڑا کارخانہ ہے۔ اور اس کی وجہ یہ ہے کہ اس شہر کے نو ہزار دو سو کے قریب کارخانوں میں چار لاکھ کے قریب افراد کام کرتے ہیں۔ اور یہ کارخانے ہر دس منٹ بعد ایک لاکھ ڈالر مالیت کا سامان تیار کرتے ہیں۔ اعداد و شمار کے ایک ماہر کا کہنا ہے کہ امریکہ کا کوئی دوسرا شہر اونی، سوتی اور چمڑے کے سامان، اوزاروں، بیٹریوں، جہازوں اور مختلف قسم کی دوسری چیزوں کی تیاری کے سلسلے میں فلاڈلفیا کا مقابلہ نہیں کر سکتا۔ ہم ہر دو گھنٹے بعد ریل کا ایک انجن تیار کرتے ہیں اور امریکہ کی نصف آبادی فلاڈلفیا کی بنی ہوئی کاروں میں گھومتی ہے۔ ہم ہر منٹ میں ایک ہزار سگار تیار کرتے ہیں اور پچھلے سال ہمارے ہوزری کے ایک سو پندرہ کارخانوں نے ہر بچے، بوڑھے اور جوان کے لئے جرابوں کے دو دو جوڑے تیار

کئے۔ برطانیہ اور آئرلینڈ مجموعی طور پر جتنے قالین اور غالیچے بناتے ہیں فلاڈلفیا میں اس سے زیادہ بنائے جاتے ہیں۔

دوستو! ہمیں اپنی شاندار صنعتی ترقی پر فخر ہے اور اس بات پر بھی فخر ہے کہ فلاڈلفیا کا شمار اس ملک کے سب سے بڑے طبی، فنی اور تعلیمی مرکزوں میں ہوتا ہے لیکن سب سے زیادہ فخر ہمیں اس بات پر ہے کہ ہمارے شہر فلاڈلفیا میں دنیا کے دوسرے شہروں کے مقابلے میں مکانوں کی تعداد کہیں زیادہ ہے۔ فلاڈلفیا میں تین لاکھ ستانوے ہزار مکان ہیں اور اگر ان مکانوں کو ایک قطار میں پچیس پچیس فٹ کے فاصلے پر الگ الگ کھڑا کر دیا جائے تو یہ قطار کنساس سٹی سے بھی آگے ڈینور تک پہنچ جائے۔ یہ فاصلہ تقریباً اٹھارہ سو اکاسی میل ہے۔

میں آپ کی توجہ اس امر کی جانب مبذول کرانا چاہتا ہوں کہ ان مکانوں میں سے ہزاروں مکان شہر میں کام کرنے والے مزدوروں کی ملکیت ہیں۔

فلاڈلفیا کی سرزمین پر یورپ کی طوائف الملوکی نشوونما نہیں پا سکتی کیونکہ ہمارے گھر، ہمارے تعلیمی ادارے اور ہمارے عظیم کارخانے اس حقیقی امریکی روح کی پیداوار ہیں جس نے ہمارے شہر میں جنم لیا اور جو ہمارے آباؤ اجداد کی میراث ہے۔ فلاڈلفیا اس عظیم ملک کی ماں کی طرح ہے اور امریکہ کی آزادی کا سرچشمہ ہے۔ یہ وہ شہر ہے جہاں پہلا امریکی پرچم تیار کیا گیا۔ یہ وہ شہر ہے جس میں امریکی کانگریس کا پہلا اجلاس ہوا۔ اسی شہر میں اعلانِ آزادی پر دستخط کئے گئے۔ یہ وہی شہر ہے جہاں جرسِ آزادی نے لاکھوں مردوں، عورتوں اور بچوں میں یہ شعور پیدا کیا کہ ان کے ذمے یہ مقدس کام ہے کہ وہ امریکی روح کو

ہر طرف پھیلا دیں اور آزادی کی آگ کو روشن رکھیں تاکہ واشنگٹن، لنکن اور روزویلٹ کی حکومت عالمِ انسانیت کے لئے ایک تحریک ثابت ہو۔

آیئے اب ہم اس تقریر کی خوبیوں کا جائزہ لیں۔ اس تقریر کی سب سے پہلی خوبی تو یہ ہے کہ اس کا ایک آغاز ہے اور ایک انجام۔ یہ تقریر ایک سیدھی لکیر میں سفر کرتی ہے کہیں گرتی پڑتی نہیں اور نہ ہی وقت ضائع کرتی ہے۔

اس تقریر میں تازگی اور انفرادیت ہے۔ مقرر نے اپنی تقریر کا آغاز اپنے شہر کی ایک ایسی بات سے کیا ہے جو دوسرے شہروں کے بارے میں نہیں کہی جا سکتی۔ یعنی فلاڈلفیا ساری قوم کی جنم بھومی ہے۔

اپنے شہر کو دنیا کا سب سے عظیم اور خوبصورت شہر کہنا ایک ایسی بات ہے جس سے شاید ہی کوئی متاثر ہو۔ مقرر کو یہ بات معلوم تھی اس لئے اس نے فلاڈلفیا کی اہمیت واضح کرنے کے لئے بتایا کہ اس شہر کا رقبہ ملواکی، بوسٹن پیرس اور برلن کے مجموعی رقبے کے برابر ہے۔ یہ ایک ایسی بات تھی جس سے لوگ یقیناً حیران ہوئے ہوں گے۔ اس قسم کی بات اعداد و شمار کا ایک پورا صفحہ بیان کرنے سے زیادہ مؤثر ثابت ہوتی ہے۔

پھر مقرر نے کہا کہ فلاڈلفیا دنیا کا ایک بڑا کارخانہ ہے۔ اس بات میں واضح طور پر مبالغہ محسوس ہوتا ہے۔ اگر یہ بات کہنے کے بعد مقرر اسی قسم کی کوئی اور مبالغہ آرائی کرتا تو لوگوں پر کوئی اثر نہ ہوتا۔ مگر اس نے ایسا نہیں کیا۔

اس نے ان تمام چیزوں کی تفصیل بتائی جو فلاڈلفیا میں تیار ہوتی ہیں، مثلاً سوتی اور اونی کپڑے کی مصنوعات، چمڑے سے بنی ہوئی چیزیں، ٹوپیاں،

بیٹریاں، اوزار اور جہاز وغیرہ۔

کیا اب بھی آپ کو مقرر کی بات میں پروپیگنڈہ یا مبالغہ آرائی محسوس

ہوتی ہے؟

فلاڈلفیا میں ہر دو گھنٹے کے بعد ریل کا ایک انجن تیار ہوتا ہے اور امریکہ

کی آدھی آبادی اس شہر کی بنی ہوئی کارس میں گھومتی ہے۔

ہر منٹ میں ایک ہزار سگار۔۔۔۔۔ امریکہ کی ہر عورت، مرد اور بچے کے

لئے جرابوں کے دو دو جوڑے۔

ان حیران کن باتوں سے ہم بے حد متاثر ہو جاتے ہیں۔ ممکن ہے کہ میں

جو سگار پیتا ہوں وہ فلاڈلفیا میں ہی بنا ہو اور میری جرابیں بھی اسی شہر سے

بن کر آئی ہوں۔

اس کے بعد مقرر پھر پیچھے کی طرف نظر ڈالتا ہے اور فلاڈلفیا کے رقبے

کا دوبارہ ذکر کرتا ہے۔ کیا وہ اس شہر کے رقبے کے بارے میں پہلے کچھ باتیں

بتانا بھول گیا تھا؟ نہیں ہرگز نہیں۔ مقرر جو بات ایک مرتبہ شروع کرتا ہے

اُسے اس طرح مکمل کرتا ہے کہ اس کے دوبارہ ذکر کرنے کی ضرورت نہیں

رہتی۔ ۱، ۲، ۳، ۴، ۵ کی ترتیب سے آگے بڑھتا ہے جو ایک اچھی تقریر

کے لئے بنیادی اصول ہے لیکن اکثر مقرر اس اہم ترین اصول کو نظر انداز کر

دیتے ہیں۔ وہ ۱، ۲، ۳، ۴، ۵ کی بجائے اپنی تقریر میں خیالات کو جس ترتیب

سے پیش کرتے ہیں وہ کچھ یوں ہوتی ہے ۵، ۱، ۴، ۲، ۳۔

تقریر میں جو سب سے کمزور بات تھی وہ یہ تھی کہ فلاڈلفیا کا شمار امریکہ

کے سب سے بڑے طبی، فنی اور تعلیمی مرکزوں میں ہوتا ہے۔ یہ ایک مبہم سی بات ہے اور انسانی ذہن مبہم باتوں سے نہیں بلکہ ٹھوس باتوں سے متاثر ہوتا ہے۔ مقرر کو چاہیئے تھا کہ اس بات کو ٹھوس بنانے کے لئے وہ وہی طریقہ اختیار کرتا جو اُس نے فلاڈلفیا کو دنیا کا ایک بڑا کارخانہ ثابت کرنے کے لئے اختیار کیا تھا غالباً مقرر کو اس بات کا احساس تھا لیکن چونکہ اُسے تقریر کے لئے صرف پانچ منٹ دیئے گئے تھے لہٰذا اُس نے مختصر بات کرنے پر ہی اکتفا کیا۔

"فلاڈلفیا میں دنیا کے دوسرے شہروں کے مقابلے میں مکانوں کی تعداد کہیں زیادہ ہے" اب دیکھیئے کہ مقرر نے اس بات کو کس طرح زیادہ مؤثر بنایا۔ اُس نے بتایا کہ فلاڈلفیا میں تین لاکھ ستانوے ہزار مکان ہیں۔ مکانوں کی تعداد کو آنکھوں کے سامنے لانے کے لئے مقرر نے بتایا کہ اگر ان مکانوں کو ایک قطار میں پچیس پچیس فٹ کے فاصلے پر الگ الگ کھڑا کر دیا جائے تو یہ قطار کنساس سٹی سے بھی آگے ڈینور تک پہنچ جائے۔ یہ سارا فاصلہ تقریباً اٹھارہ سو اکاسی میل ہے۔ ذرا غور کیجئے کہ تین لاکھ ستانوے ہزار کے عدد سے آپ کو کچھ اندازہ نہیں ہوتا کہ مکانوں کی تعداد کتنی ہے اور آپ یہ عدد بھول بھی سکتے ہیں لیکن یہ بات آپ کبھی نہیں بھول سکتے کہ اگر فلاڈلفیا میں تعمیر شدہ مکانوں کو قطار میں کھڑا کر دیا جائے تو یہ سارا فاصلہ تقریباً اٹھارہ سو اکاسی میل ہو گا۔

یہ تو تھا ٹھوس حقائق کا ذکر لیکن کسی تقریر کے لئے صرف ٹھوس حقائق ہی کافی نہیں ہوتے بلکہ یہ بھی ضروری ہوتا ہے کہ تقریر میں ایسا مواد موجود ہو جس سے جذبات میں تحریک پیدا ہو اور جذبات کو اُبھارا جا سکے۔ یہی وجہ ہے کہ مقرر ٹھوس

حقائق بیان کرنے کے بعد اپنی تقریر میں کچھ جذباتی مواد پیدا کرتا ہے۔ وہ فلاڈلفیا
کو امریکہ کی آزادی کا سرچشمہ قرار دیتا ہے۔ آزادی کے لفظ میں بڑی کشش ہے۔
یہ ایک ایسا جذبہ ہے جس پر لاکھوں افراد اپنی جان قربان کر چکے ہیں لیکن جب
آزادی کی بات تاریخی حقائق کو سامنے رکھتے ہوئے کی جائے تو حاضرین کے دلوں
پر اس کا بہت زیادہ اثر ہوتا ہے۔ "یہ وہ شہر ہے جہاں پہلا امریکی پرچم تیار کیا
گیا۔ یہ وہ شہر ہے جس میں امریکی کانگریس کا پہلا اجلاس ہوا۔ اسی شہر میں اعلانِ
آزادی پر دستخط کیے گئے اور پھر جریسِ آزادی کا ذکر...... اور پھر یہ ارادہ
کہ امریکی روح کو ہر طرف پھیلا دیا جائے...... اور پھر آزادی کی آگ کو روشن
رکھنے کا ذکر تاکہ واشنگٹن، لنکن اور روزویلٹ کی حکومت انسانیت کے لئے
باعثِ تحریک ثابت ہو۔" یہ تقریر کا نقطۂ عروج ہے۔ (ظاہر ہے کہ اس قسم کی باتیں
ایک امریکی کے جذبات کو کافی ابھار سکتی ہیں)۔
یہ تو تھا تقریر کی ساخت کا ذکر۔ اس تقریر کو ایک بہترین تقریر کہا جا سکتا
ہے۔ لیکن اگر اسی تقریر کو پُرجوش اور ولولہ انگیز انداز میں لوگوں کے سامنے پیش
نہ کیا جاتا تو یہ ناکام ثابت ہوتی۔ لیکن مقرر نے جتنی محنت سے یہ تقریر لکھی تھی
اتنے ہی جذبے اور خلوص کے ساتھ اسے حاضرین کے سامنے پیش بھی کیا۔ یہی وجہ
ہے کہ اس تقریر کو پہلا انعام دیا گیا۔

ڈاکٹر کانول کا تقریر کرنے کا طریقہ

تقریر تیار کرنے کے لئے کوئی قطعی اصول مقرر نہیں کیا جا سکتا۔ ہر تقریر

کے اپنے الگ تقاضے ہوتے ہیں تاہم ڈاکٹر کانول کا کہنا ہے کہ انہوں نے اپنی
بے شمار تقریریں مندرجہ ذیل خاکے کے مطابق تیار کیں۔

۱۔ موضوع کے بارے میں حقائق بیان کیئے۔
۲۔ ان حقائق کے لئے دلائل پیش کیئے۔
۳۔ لوگوں سے ان پر عمل کرنے کی درخواست کی۔

بہت سے لوگوں کے لئے مندرجہ ذیل طریقہ مددگار اور باعثِ تحریک ثابت ہوا۔

۱۔ سب سے پہلے کوئی ایسی بات پیش کی جو غلط تھی۔
۲۔ پھر بتایا کہ اس کی کس طرح اصلاح ہو سکتی ہے۔
۳۔ اور آخر میں لوگوں سے اس سلسلے میں تعاون کرنے کی درخواست کی۔

مندرجہ بالا خاکے کو اس طرح بھی ترتیب دیا جا سکتا ہے۔

۱۔ سب سے پہلے ایک ایسی صورتِ حال پیش کی جس کی اصلاح کی جانی چاہیئے۔
۲۔ پھر بتایا کہ اس کی اصلاح کیسے ہو سکتی ہے۔
۳۔ اور آخر میں لوگوں سے درخواست کی کہ انہیں فلاں فلاں وجوہات کو سامنے
رکھتے ہوئے اس صورتِ حال کی اصلاح کے لئے تعاون کرنا چاہیئے۔

ایک مختصر تقریر کا خاکہ یوں بھی ہو سکتا ہے۔

۱۔ لوگوں کی توجہ اپنی طرف مبذول کرائی۔
۲۔ اُن کا اعتماد حاصل کیا۔
۳۔ پھر حقائق بیان کیئے اور لوگوں کو بتایا کہ یہ مسئلہ کیوں اہمیت رکھتا ہے۔
۴۔ اور آخر میں کہا کہ یہ وہ حقائق ہیں جو آدمی کو مجبور کر دیتے ہیں کہ وہ آگے

بڑھے اور مسئلے کے حل کی کوشش کرے۔

بعض مفید باتیں

فنِ تقریر کے بہت سے طالب علم تقریر کی تیاری کرتے ہوئے اپنی تقریر کو ٹیپ ریکارڈر پر ریکارڈ کر کے سنتے ہیں۔ مشق کرنے کا یہ ایک اچھا طریقہ ہے کیونکہ اس سے آدمی کو خود اپنی تقریر کی خوبیاں اور خامیاں معلوم ہو جاتی ہیں۔ تقریر کا موقع آنے سے پہلے تقریر کو لکھنے کی عادت بھی مفید ہے۔ اس سے سوچنے کی صلاحیت تیز ہوتی ہے اور آدمی کے خیالات واضح شکل میں اُس کے سامنے آتے ہیں۔ جب خیالات واضح شکل میں ترتیب کے ساتھ سامنے آئیں گے تو آپ کو انہیں یاد رکھنے میں مدد ملے گی۔ تقریر کو لکھنے سے آپ کی قوتِ تحریر میں بھی اضافہ ہوگا اور خیالات کی بے ترتیبی کو دور کرنے میں بھی مدد ملے گی۔

کیا دورانِ تقریر تحریری یادداشتیں ضروری ہیں

لنکن کو جب سرکاری اہمیت کی ایسی تقریر کرنا ہوتی جس میں بعض باتیں حرف بہ حرف صحیح بیان کرنے کی ضرورت ہوتی تو وہ پہلے ہی سے کسی کاغذ پر ضروری جملے تحریر کر لیا کرتا تھا لیکن عام تقریروں میں لنکن نے کبھی پیشگی لکھا ہوا مواد استعمال نہیں کیا۔ لنکن کہا کرتا تھا کہ تحریری مواد تقریر کی آدھی دلچسپی ختم کر دیتا ہے اور سامعین کو تقریر محض ایک تکلف دکھائی دیتی ہے۔ تقریر کرتے ہوئے جیب سے کاغذ نکال کر پڑھنے سے ایک تصنع کا ماحول پیدا ہو جاتا ہے اور

سامعین محسوس کرتے ہیں کہ مقرر میں اعتماد کی کمی ہے جو ایک حقیقی مقرر کے لئے بہت ضروری ہے۔

میرا مشورہ یہ ہے کہ تقریر کی تیاری کرتے ہوئے آپ اپنی یادداشت کے لئے بعض چیزیں کاغذ پر ضرور لکھ لیں۔ ممکن ہے کہ تقریر کی تیاری کے دوران آپ کو ان کی ضرورت پڑے۔ یہ بھی ہو سکتا کہ اگر تحریری یادداشتیں آپ کی جیب میں موجود ہوں تو حاضرین کے سامنے تقریر کرتے ہوئے آپ خود پر زیادہ اعتماد محسوس کریں۔ مگر تحریری یادداشتیں جیب سے صرف اُس وقت نکالیں جب آپ کو ان کی واقعی سخت ضرورت محسوس ہو اور ایسا کرنے کے سوا اور کوئی چارہ کار نہ رہے۔

اگر تحریری یادداشتیں آپ کے لئے واقعی ضروری ہیں تو پھر انہیں مختصر کر کے ایک کاغذ پر موٹے حروف میں لکھ لیں اور اس کاغذ کو کسی کتاب میں رکھ لیں یہ جہاں تقریر کرنی ہو وہاں وقت سے پہلے پہنچ جائیں اور اس کتاب کو میز پر رکھ لیں۔ جب ضرورت ہو تو کتاب پڑھنے کے بہانے ان یادداشتوں کو ایک نظر دیکھ لیں مگر اپنی یہ کمزوری حاضرین سے چھپانے کی کوشش کریں۔

تحریری یادداشتوں کے متعلق ان خیالات کے اظہار کے باوجود بعض موقعے ایسے ہوتے ہیں جب ان یادداشتوں کو استعمال کرنا ہی بہتر ہوتا ہے۔ مثلاً بعض لوگ اپنی ابتدائی تقریروں میں اکثر اس قدر گھبرا جاتے ہیں کہ انہیں بڑی محنت سے تیار کی ہوئی تقریر بھول جاتی ہے۔ چنانچہ ایسے لوگوں کے لئے ہمارا مشورہ یہ ہے کہ وہ اپنی ابتدائی تقریروں کے دوران تحریری یادداشتوں سے ضرور مدد لیں۔ ایک بچہ جب چلنا سیکھ رہا ہوتا ہے تو وہ میز کرسیوں کا سہارا لیتا ہے۔ مگر یہ

سلسلہ ہمیشہ جاری نہیں رہتا۔

تقریر لفظ بہ لفظ یاد نہ کریں

تقریر کو لفظ بہ لفظ یاد کرنے کی کوشش نہ کریں۔ ایسا کرنے سے محض وقت ضائع ہوگا اور کوئی نتیجہ برآمد نہیں ہوگا۔ ایسے لوگ جب تقریر کرنے کے لئے لوگوں کے سامنے آتے ہیں تو وہ اپنے پیغام کے بارے میں نہیں سوچ رہے ہوتے بلکہ وہ تو اپنی تقریر کے جملے لفظ بہ لفظ یاد کرنے کی کوشش کر رہے ہوتے ہیں وہ آگے سوچنے کی بجائے پیچھے کی طرف سوچ رہے ہوتے ہیں۔ ایسے لوگوں کی تقریریں بے مزہ اور بے جان ہوتی ہیں۔ میں ان سے کہوں گا کہ براہ کرم اس قسم کی بے کار حرکت میں اپنا وقت اور توانائی ضائع نہ کریں۔

جب آپ نے کسی کاروباری معاملے کے سلسلے میں کسی سے ملاقات کرنا ہوتی ہے تو کیا آپ باتیں پہلے سے یاد کر کے آتے ہیں۔ ہرگز نہیں۔ آپ تو صرف کاروباری معاملے کے بارے میں سوچتے ہیں اور خیالات خود بخود آپ کے ذہن میں ابھرنے لگتے ہیں۔

یہی طریقہ آپ کو تقریر کے لئے بھی اپنانا چاہیئے۔ یاد رکھیں کہ اگر آپ کے ذہن میں خیالات ہیں اور آپ ان خیالات کو وضاحت کے ساتھ پیش کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو انداز بیان خود بخود مل جائے گا۔ یہ ایک ایسی بات ہے جس کی تردید ممکن نہیں۔ اگر آپ کو اس بات میں ذرا سا بھی شک ہے تو کسی شخص کو مار گرائیں۔ جب وہ اٹھے گا تو اس کے منہ سے خود بخود لفظ نکلنا

شروع ہو جائیں گے۔

دو ہزار سال پہلے ہورلیس نے کہا تھا "الفاظ کے پیچھے نہ بھاگیں بلکہ حقائق اور خیالات تلاش کریں۔ جب حقائق اور خیالات کا ہجوم ہوگا تو الفاظ خود بخود مل جائیں گے۔"

جب آپ کے ذہن میں خیالات جمع ہو جائیں تو تقریر کی شروع سے آخر تک مشق کریں۔ خود کو ایک کمرے میں بند کر لیں اور پھر بلند آواز میں ہاتھوں کی حرکات و سکنات کے ساتھ اور چہرے پر مکمل تاثرات کے ساتھ تقریر کو دہرائیں۔ ایسا کم از کم پانچ چھ مرتبہ کریں۔ مشق کرتے وقت یوں محسوس کریں کہ سامعین آپ کے سامنے موجود ہیں۔ یہ احساس اتنا پختہ ہونا چاہیئے کہ جب واقعی سامعین آپ کے سامنے موجود ہوں تو آپ کو یوں محسوس ہو جیسے یہ کوئی نئی بات نہیں۔ آپ تو یہ تقریر ان سامعین کے سامنے پہلے بھی کر چکے ہیں۔

جب لائیڈ جارج ویلز میں اپنے شہر کی مجلس مباحثہ کا ممبر تھا تو وہ شہر سے باہر نکل جاتا اور درختوں سے مخاطب ہو کر تقریر کی مشق کیا کرتا۔ لنکن بھی مزدوروں کو اپنے گرد جمع کر کے تقریر کی مشق کرتا۔ اگر مشہور مقرروں کی زندگی کا جائزہ لیں تو آپ کو جو بات مشترک نظر آئے گی وہ ہے تقریر کی مشق۔ جن لوگوں نے تقریر کی زیادہ مشق کی انہوں نے ہی اس میدان میں نام پیدا کیا۔

چوتھا باب

حافظے کو بہتر بنانا

مشہور ماہرِ نفسیات کارل سی شور کا کہنا ہے کہ ہم اپنی قوتِ حافظہ کو دس
فی صد سے زیادہ استعمال نہیں کرتے۔ حافظے کا اولین اصول یہ ہے کہ آپ جس بات
کو اپنے ذہن میں محفوظ رکھنا چاہتے ہیں اُس کا تاثر بہت گہرا، واضح اور دیرپا
ہونا چاہیئے۔

صدر روز ویلیٹ میں یہ صلاحیت تھی کہ کتنا بھی شور وغل ہو، ہنگامہ آرائی
ہو، سیاستدانوں کی آمدورفت ہو، اجلاس اور صلاح مشورے ہو رہے ہوں
وہ بڑے آرام سے کرسی پر بیٹھ کر انتہائی توجہ کے ساتھ کسی بھی کتاب کا مطالعہ
کر سکتا تھا۔ ایسی صورت میں جو کچھ پڑھا جائے اس کا یاد رہ جانا کوئی حیرت
کی بات نہیں۔ یوجین گریس کا کہنا ہے کہ میرے نزدیک سب سے اہم بات یہ
ہے کہ ہر قسم کے حالات میں اپنا کام پوری توجہ سے کیا جائے۔ یہی قوتِ حافظہ
کا بنیادی اصول ہے۔

اکثر لوگوں کا معاملہ بالکل اُلٹ ہے۔ وہ جس چیز کو کئی ماہ تک دیکھتے
رہیں اُس کے بارے میں بھی انہیں مکمل معلومات نہیں ہوتیں۔ اِیڈیسن نے بالکل
صحیح کہا تھا کہ ایک آدمی کا ذہن اُس چیز کا ہزارواں حصّہ بھی نہیں دیکھتا جسے

آنکھیں دیکھتی ہیں۔ اس بات سے صاف ظاہر ہے کہ ہماری قوّتِ مشاہدہ
بے حد کمزور ہے۔

کسی شخص کو اپنے دو تین دوستوں سے ملوائیں۔ چند منٹ بعد اُسے
کسی کا نام تک بھی یاد نہیں ہوگا۔ ایسا کیوں ہوتا ہے؟ اس لئے کہ لوگ
کسی چیز پہ توجہ ہی نہیں دیتے۔ اگر ان سے پوچھا جائے تو وہ کہیں گے کہ
میرا حافظہ کمزور ہے۔ یہ حافظے کی کمزوری نہیں مشاہدے کی کمزوری ہے۔

لنکن بلند آواز میں کیوں پڑھتا تھا

لنکن جس چیز کو یاد رکھنا چاہتا تھا اُسے بلند آواز میں پڑھا کرتا تھا۔
بعض اوقات تو وہ اخبار بھی بلند آواز میں پڑھنے لگتا۔ اس کا ساتھی اُس کی
اِس عادت سے سخت بیزار تھا۔

لنکن کا کہنا یہ تھا کہ جب مَیں کوئی چیز بلند آواز سے پڑھتا ہوں تو مجھے
دو فائدے ہوتے ہیں۔ اوّل تو مجھے معلوم ہو جاتا ہے کہ مَیں کیا پڑھ رہا ہوں،
دوم یہ کہ مَیں جو کچھ پڑھتا ہوں اُسے سُن بھی سکتا ہوں۔ ایسا کرنے سے مَیں مختلف
باتوں کو اچھی طرح یاد رکھ سکتا ہوں۔

یہ بات بھی ذہن میں رکھیں کہ انسان میں کسی چیز کو تصوّر کی مدد سے
آنکھوں کے سامنے لانے کی صلاحیت موجود ہے۔ آنکھوں سے دیکھی ہوئی چیزیں
دیر تک یاد رہتی ہیں۔ آپ کسی شخص کا نام بھول سکتے ہیں لیکن اُس کی شکل نہیں بھول
سکتے۔ ایک چینی کہاوت ہے "کسی چیز کو ایک بار دیکھنا ہزار بار سننے سے بہتر ہے۔"

کوئی نام ہو، ٹیلی فون کا نمبر ہو یا تقریر کا خاکہ ہو آپ کو جو چیز بھی یاد رکھنی ہے اُسے غور سے دیکھیں، پھر آنکھیں بند کر لیں اور آگ کی طرح روشن حروف میں اس عبارت کو آنکھوں کے سامنے لانے کی کوشش کریں۔

تکرار کے ذریعے یاد رکھنا

مسلمانوں کے مذہبی اداروں میں طلباء قرآنِ پاک زبانی یاد کرتے ہیں قرآن پاک اتنی ضخیم آسمانی کتاب ہے کہ اگر اسے دہرایا جائے تو اس کام میں تین دن صرف ہوتے ہیں۔ اتنی ضخیم کتاب حفظ کرنا کیسے ممکن ہے؟ صرف تکرار کے ذریعے۔ چنانچہ حافظے کا دوسرا اصول ہے "تکرار"۔

اگر آپ کسی چیز کو یاد رکھنا چاہتے ہیں تو اُسے بار بار دہرائیں۔ اگر آپ کسی اجنبی کا نام یاد رکھنا چاہتے ہیں تو اُسے بار بار نام لے کر پکاریں۔ اپنے علم کو روزمرہ گفتگو میں استعمال کریں۔ صرف اسی طریقے سے آپ کا علم آپ کے پاس محفوظ رہ سکتا ہے۔

کسی بات کو سوچے سمجھے بغیر اندھا دھند رٹ لینے سے کوئی فائدہ نہیں ہوتا۔ جو بات بھی آپ ذہن نشین کرنا چاہتے ہیں پہلے اُسے اچھی طرح سمجھ لیں۔ جب آپ کسی بات کو اچھی طرح سمجھ جائیں گے تو آپ کو وہ بات یاد رکھنے میں آسانی ہو گی اور آپ کو اتنی محنت نہیں کرنی پڑے گی جو کسی بات کو سوچے سمجھے بغیر رٹنے کے لئے کرنی پڑتی ہے۔ کسی بات کو سمجھ کر ذہن نشین کرنے میں دقت بھی کم صرف ہوتا ہے۔

کسی چیز کو ذہن نشین کرنے کے لئے دو باتوں کا خیال رکھیں

اوّل یہ کہ دو تکراروں کے درمیان کچھ وقفہ ہونا چاہیئے کیونکہ اس وقفے میں ذہن خیالات کو آپس میں جوڑتا ہے۔

دوم یہ کہ اگر تھوڑے تھوڑے وقفے کے بعد کسی چیز کو یاد کرنے کی کوشش کی جائے تو ذہن تھکتا نہیں۔

نفسیاتی تجربات سے ثابت ہوا ہے کہ ہم جو بھی نئی بات سیکھتے یا ذہن نشین کرتے ہیں اُس کا زیادہ تر حصّہ پہلے آٹھ گھنٹوں میں بھول جاتے ہیں اور باقی حصّہ بھولنے میں تقریباً تیس دن لگتے ہیں۔ لہٰذا ہمارا مشورہ یہ ہے کہ آپ جب بھی تقریر کرنے کے لئے جانے لگیں تو تھوڑی دیر پہلے اپنی تقریر کو ایک نظر ضرور دیکھ لیں۔ اس سے آپ کا حافظہ تازہ ہو جائے گا۔

اب تک حافظے کے پہلے دو اصولوں کی وضاحت کی گئی ہے۔ حافظے کا تیسرا اصول تلازمِ خیالات ہے جو بہت اہم ہے۔ تلازمِ خیالات کا مطلب ہے ایک خیال کا دوسرے خیال سے تعلق۔ چنانچہ جب آپ کو ایک بات یاد ہو گی تو اُس کے تعلق سے دوسری بات بھی یاد رہے گی۔ (مثال کے طور پر اگر آپ کو اپنی شادی کا مہینہ اور سال یاد ہے تو اس کے حوالے سے آپ کو اپنے بچوں کی پیدائش کا مہینہ اور سال بھی یاد رہے گا)

تاریخیں کیسے یاد رکھی جاسکتی ہیں

تاریخیں یاد رکھنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ انہیں ذہن میں پہلے ہی سے

موجود تاریخوں کے ساتھ منسلک کر دیا جائے۔ مثال کے طور پہ ایک امریکی کے لئے یہ یاد رکھنا مشکل ہو گا کہ نہر سویز کا افتتاح ۱۸۶۹ء میں ہوا تھا۔ تاہم ایک امریکی کو یہ ضرور معلوم ہو گا کہ امریکہ میں خانہ جنگی کب ختم ہوئی تھی۔ اگر اُسے بتایا جائے کہ نہر سویز میں سے پہلا جہاز امریکی خانہ جنگی کے ختم ہونے کے چار سال بعد گزرا تھا تو اُس کے لئے نہر سویز کے افتتاح کا سن یاد رکھنا مشکل نہ رہے گا۔ اسی اصول کی مدد سے تمام اہم تاریخی واقعات کے سن یاد رکھے جا سکتے ہیں۔

مکمل ناکامی کی صورت میں کیا طریقہ اختیار کرنا چاہیئے

فرض کریں کہ تقریر کے دوران ایک مقرر اتنا گھبرا جاتا ہے کہ خیالات اُس کے ذہن سے غائب ہو جاتے ہیں۔ یہ ایک انتہائی پریشان کن صورت حال ہوتی ہے کیونکہ سامعین کے سامنے دو لمحے بھی چپ رہنا عذاب سے کم نہیں ہوتا۔ ایسی صورت حال کا کیا علاج کیا جائے؟ کچھ عرصہ ہوا ایک امریکی سینیٹر کو اسی قسم کی صورتِ حال کا سامنا کرنا پڑا۔ اُس نے فوراً سامعین سے پوچھا کہ کیا سب سے پیچھے بیٹھے ہوئے حضرات کو میری آواز آ رہی ہے؟ سینیٹر کو اس سے دلچسپی نہ تھی کہ لوگوں تک اُس کی آواز پہنچ رہی ہے یا نہیں۔ وہ تو صرف تقریر کا کوئی پہلو یاد کرنے کے لئے چند لمحے چاہتا تھا۔ چنانچہ اس تھوڑے سے وقفے میں سینیٹر کو تقریر کا کھویا ہوا سرا مل گیا اور اس نے تقریر جاری رکھی۔

ہمارا مشورہ ہے کہ اگر آپ کو کبھی اس قسم کی صورت حال کا سامنا ہو تو

آپ نئے جملے کا آغاز کرنے کے لئے اپنے پہلے جملے کا آخری لفظ استعمال کریں۔ فرض کریں کہ آپ کاروبار میں کامیابی کے موضوع پہ تقریر کر رہے ہیں۔ ابھی ابھی آپ نے کہا کہ ایک عام کاریگر اس لئے ترقی نہیں کرتا کہ وہ اپنے پیشے میں دلچسپی نہیں لیتا اور اس سلسلے میں سرگرمی کا اظہار نہیں کرتا۔ یہاں پہنچ کر آپ اچانک بھول گئے کہ آپ کو آگے کیا کہنا ہے۔ غور کیجئے کہ آپ نے ابھی ابھی جو جملہ کہا ہے اُس کا آخری لفظ سرگرمی ہے۔ چنانچہ اگلا جملہ بولنے کے لئے سرگرمی کے لفظ کو ہی استعمال کریں۔ اب آپ کہہ سکتے ہیں کہ سرگرمی سے مراد یہ ہے کہ اپنے کام میں دلچسپی لی جائے۔ کام کرتے وقت جوش و خروش کا مظاہرہ کیا جائے اور کوئی دیکھے یا نہ دیکھے آدمی خود بخود کام کرتا رہے۔ یہ طریقہ استعمال کرنے سے آپ کی تقریر اعلیٰ درجے کی تقریر تو نہ کہلائے گی لیکن خاموش رہ کر تماشا بننے سے بہرحال بہتر رہے گا۔ اب دیکھئے کہ آپ کے آخری الفاظ تھے "خود بخود کام کرتا رہے"۔ انہیں الفاظ کو نیا جملہ بنانے کے لئے استعمال کریں۔ اب آپ کہہ سکتے ہیں کہ خود بخود کام کرنا ایک اچھی عادت ہے، اگر ہر کاریگر اس پر عمل کرے تو صنعتی ترقی میں تیزی سے اضافہ ہو گا۔ اس مرتبہ آپ صنعتی ترقی کے لفظ کو استعمال کرتے ہوئے جملہ بنا سکتے ہیں۔ آپ کہہ سکتے ہیں کہ صنعتی ترقی ملک کی معیشت کو مضبوط بنانے کے لئے بہت ضروری ہے۔ اگر ملک کی معیشت مستحکم ہو گی تو لوگوں کی حالت بھی بہتر ہو جائے گی۔ اب اگر آپ چاہیں تو لوگوں کی اقتصادی حالت کے بارے

طرح آگے بڑھتی چلی جائے گی۔ اس دوران مقرر کو چاہیے کہ وہ یاد داشت پر زور ڈالے اور اصل تقریر کو ذہن میں لانے کی کوشش کرے تاکہ وہ اُن باتوں کی طرف واپس آسکے جو درحقیقت اُسے کہنا تھیں۔

یاد رکھیں کہ تقریر بھول جانے کی صورت میں تقریر کو جاری رکھنے کا اس سے بہتر کوئی طریقہ نہیں۔



کامیاب تقریر کے لئے لازمی عناصر

ایک دفعہ ایک طالب علم نے جو قانون پڑھنے کا خواہش مند تھا لنکن کو خط لکھا اور اس سے نصیحت چاہی۔ لنکن نے اُسے جواب دیا "اگر تم وکیل بننے کا پکا ارادہ کر چکے ہو تو سمجھو کہ تم ابھی سے آدھے وکیل بن چکے ہو..... یاد رکھو کہ کامیابی کے لئے دوسری باتوں کے مقابلے میں تمہارا اپنا پکا ارادہ زیادہ اہمیت رکھتا ہے"

لنکن کو اپنی زندگی میں بڑے مشکل حالات کا سامنا کرنا پڑا تھا۔ وہ ساری زندگی میں ایک سال سے زیادہ عرصہ سکول نہیں گیا۔ اُسے کتابیں تک میسر نہ تھیں۔ وہ پچاس پچاس میل کا فاصلہ طے کر کے دوستوں سے پڑھنے کے لئے کتابیں مانگتے جاتا۔

تقریر سننے کے شوق میں لنکن تیس تیس میل کا سفر کرتا اور واپس آتے ہوئے کھیتوں اور بازاروں میں دکانوں کے سامنے کھڑے لوگوں سے مخاطب ہو کر تقریروں کی مشق کرتا۔ اُس نے اس جدوجہد کے دوران کبھی حوصلہ نہیں ہارا تھا۔

آپ بھی اپنے کمرے میں لنکن کی ایک تصویر لٹکا لیں۔ جب کبھی آپ حوصلہ ہارنے لگیں تو سوچیں کہ اگر آپ کی جگہ لنکن ہوتا تو وہ ایسی صورت حال میں کیا کرتا۔

پروفیسر جیمز کا کہنا ہے کہ اگر آپ کوئی کام واقعی کرنا چاہتے ہیں تو آپ اس میں ضرور کامیاب ہو جائیں گے۔ اگر آپ دولتمند بننا چاہتے ہیں تو آپ دولتمند بن جائیں گے اور اگر عالم بننا چاہتے ہیں تو ایک عالم بھی بن جائیں گے مگر اس کام کے لئے پُرخلوص خواہش اور بھرپور جذبے کی ضرورت ہے۔

بالکل اسی طرح اگر آپ ایک قابلِ قدر مقرر بننا چاہتے ہیں تو یقیناً بن سکتے ہیں لیکن شرط یہ ہے کہ آپ کے اندر اس مقصد کے لئے گہرا جذبہ موجود ہو۔

راک فیلر کہتا ہے کہ کاروبار میں کامیابی کے لئے صبر و تحمل انتہائی ضروری ہے کامیاب مقرر بننے کے لئے بھی صبر و تحمل کی ضرورت ہے۔

اپنی شکست کے بارے میں ہرگز نہ سوچیں۔ یہ یقین پیدا کریں کہ کامیابی آپ کا مقدر بن چکی ہے اور آپ ضرور کامیابی حاصل کریں گے۔ تصور ہی تصور میں خود کو لوگوں کے سامنے تقریر کرتے ہوئے دیکھیں۔ اگر آپ نے اپنی ذات پر اعتماد رکھا اور کامیابی کے لئے مسلسل کوشش کرتے رہے تو آپ ضرور کامیاب ہوں گے۔

دنیا کے بڑے بڑے جرنیلوں نے اس بات کو تسلیم کیا ہے کہ جو فوج فتح حاصل کرنے کا پکا ارادہ کر چکی ہو اور اُسے اپنی صلاحیت پر اعتماد ہو اُسے فتح حاصل کرنے کے لئے کسی اور چیز کی ضرورت نہیں۔



اچھی تقریر کا راز

اس سلسلے میں سب سے اہم بات یہ ہے کہ تقریر کا مواد اتنا اہم نہیں ہوتا جتنا اسلوبِ بیان۔ برطانیہ کی پارلیمنٹ میں یہ بات مشہور ہے کہ تقریر کے مواد سے زیادہ اُس کا اسلوبِ بیان اہمیت رکھتا ہے۔

ایک دفعہ ایک محفلِ موسیقی میں ایک عورت نے پیانو پر ایک دھن پیش کی لیکن جب وہی دھن ایک ماہر موسیقار نے بجائی تو عورت حیران رہ گئی۔ اس ماہر کی انگلیاں بھی پیانو کی انہیں سروں کو چھو رہی تھیں جن کو اس عورت نے چھوا تھا مگر اس عورت کی نسبت موسیقار کی پیش کی ہوئی دھن بہت عمدہ تھی۔ یہی حال فنِ تقریر کا ہے۔ ایک ہی مواد کو بُرے انداز میں بھی پیش کیا جا سکتا ہے اور اچھے انداز میں بھی۔ تقریر کا سارا دارومدار ہی اسلوبِ بیان پر ہے۔

اگر اسلوبِ بیان اچھا ہو تو بعض اوقات معمولی مواد کی مدد سے بھی عمدہ تقریر کی جا سکتی ہے اور اگر اسلوبِ بیان اچھا نہ ہو تو تقریر کے لئے اچھا مواد بھی بے کار ہو جاتا ہے۔

کالجوں کی تقریروں میں مَیں نے اکثر دیکھا ہے کہ اچھے مواد والی تقریریں بعض اوقات ناکام رہتی ہیں اور انعام اُن مقررین کو مل جاتا ہے جن کی تقریر

کا مواد اگرچہ بہت اچھا نہیں تھا لیکن انہوں نے اس مواد کو بہتر طریقے سے ترتیب دیا تھا اور اُسے اچھے انداز میں پیش کیا تھا۔

اسلوبِ تقریر سے کیا مراد ہے؟

جب آپ کسی دکان سے کوئی چیز خریدتے ہیں تو دکاندار آپ کو وہ چیز کاغذ میں لپیٹ کر یا لفافے میں ڈال کر دے گا۔ تار گھر کا ملازم تار اُسی شخص کے حوالے کرے گا جس کے نام کی تار ہوگی۔ لیکن کیا تمام مقرر بھی ایسا ہی کرتے ہیں۔

ایک مرتبہ میں نے ایک عورت کو "ناول کے مستقبل" کے بارے میں تقریر کرتے دیکھا۔ تقریر سے قبل عورت نے بتایا کہ تقریر کا موضوع اُس نے خود منتخب نہیں کیا تھا۔ اصل میں وہ بتانا چاہتی تھی کہ تقریر کے لئے جس موضوع کا انتخاب کیا گیا ہے اُس سے اُسے کوئی خاص دلچسپی نہیں اور وہ اس موضوع کو دلچسپ نہیں بنا سکتی۔

اس خاتون نے جلد جلد تقریر کے لئے چند نکتے تحریر کئے اور لاپرواہی کے ساتھ لوگوں کے سامنے تقریر کرنے کے لئے کھڑی ہوگئی۔ اُس نے حاضرین کی طرف دیکھنے کی بھی زحمت نہیں کی۔ وہ کبھی سامعین کے سروں سے اوپر خلا میں گھورنے لگتی، کبھی تحریری یادداشتیں پڑھنے لگتی اور کبھی نظریں فرش پر جما دیتی۔

اِسے ہرگز تقریر کا اسلوب نہیں کہا جاسکتا۔ یہ تو ایک طرح سے اپنے آپ سے باتیں کرنا ہے۔ اس انداز سے تقریر کرنے والوں کی بات دوسروں تک نہیں پہنچتی۔

کامیاب تقریر وہ ہوتی ہے جب سننے والے یہ محسوس کریں کہ مقرر اپنے دل و دماغ سے کوئی بات اُن کے دل و دماغ تک پہنچانا چاہتا [illegible]

کو انسان نہیں بلکہ پتھر سمجھتے ہیں۔

اچھے اسلوبِ تقریر کا راز

موجودہ دور میں تقریر کا اسلوب بالکل بدل چکا ہے۔ اب لوگ موٹے موٹے لفظوں سے متاثر نہیں ہوتے۔ آج کل کے سامعین خواہ ان کی تعداد پندرہ ہو یا ایک ہزار، چاہتے ہیں کہ مقرر اُن سے یوں مخاطب ہو جیسے اُن میں کسی کے ساتھ بات چیت کر رہا ہے۔ تاہم جب آپ ایک شخص کے ساتھ بات چیت کرتے ہیں تو آپ کی آواز مدھم ہوتی ہے لیکن چالیس آدمیوں سے خطاب کرتے ہوئے آپ کو بلند آواز میں بولنا پڑے گا کیونکہ اگر آپ بہت آہستہ بولیں گے تو چالیس افراد آپ کی آواز نہیں سُن سکیں گے۔

ایک مرتبہ جب مارک ٹوین نے تقریر ختم کی تو ایک بوڑھے شخص نے اُسے نصیحت کی کہ تقریر کے لئے فطری لہجہ استعمال کرنا چاہیئے۔ یہ بات بالکل صحیح تھی۔ سامعین یہی چاہتے ہیں کہ آپ کی تقریر کا لہجہ فطری ہو۔

اگر آپ کہیں تقریر کر رہے ہوں اور لوگوں کو معلوم ہو جائے کہ آپ نے تقریر کے فن کی تربیت حاصل ہے تو یہ بات قابلِ فخر نہ ہوگی۔ آپ کی تقریر کا انداز اتنا فطری ہونا چاہیئے کہ سامعین کو ہرگز معلوم نہ ہو کہ آپ تقریر کے فن کی تربیت حاصل کرتے رہے ہیں۔

ایک اچھے مقرر کا انداز اتنا فطری ہوتا ہے کہ اسلوبِ بیان کی طرف سامعین کا دھیان ہی نہیں جاتا۔ وہ تو صرف اس کی باتوں کی طرف توجہ دیے رہتے ہیں۔

ہنری فورڈ کی نصیحت

ہنری فورڈ کہا کرتا تھا کہ فورڈ کی تمام کاریں ایک جیسی ہوتی ہیں لیکن دو
آدمی ایک جیسے نہیں ہوتے۔ اس دنیا میں ہر شخص اپنے الگ خیالات کا مالک ہوتا
ہے۔ یہی انفرادیت دو آدمیوں میں امتیاز کا ذریعہ ہے۔ چنانچہ آدمی کو اپنی انفرادیت
ہمیشہ قائم رکھنی چاہیئے۔ معاشرہ اور تعلیم آدمی کی انفرادیت کو مٹانے کی کوشش
کرتے ہیں اور سب کو ایک ہی جیسا بنانا چاہتے ہیں لیکن آپ اپنی انفرادیت کو کبھی
ختم نہ ہونے دیں۔

فن تقریر میں بھی یہی انفرادیت آپ کا سب سے قیمتی اثاثہ ہے۔ سر آلیور
لاج کا اسلوب تقریر دوسروں سے اس لئے مختلف تھا کہ وہ خود بھی ایک مختلف
آدمی تھا۔

سامعین کے سامنے فطری انداز میں تقریر کرنے کے لئے مشق کرنی پڑتی
ہے۔ ایک بچے کو اگر لوگوں کے سامنے کھڑا کر دیا جائے تو ہو سکتا ہے کہ وہ
اپنے فطری انداز میں بولے لیکن جب آدمی چوبیس یا چالیس سال کا ہو جاتا ہے
تو وہ اپنے فطری انداز کو قائم نہیں رکھ سکتا۔ کیونکہ معاشرے کی کئی چیزیں اس
پر اثر انداز ہو چکی ہوتی ہیں۔

اگر کوئی آدمی آپ کو دھکا دے کر گرا دے تو آپ اُٹھتے ہی بڑے
فطری انداز میں بولنے لگیں گے اور اُسے بُرا بھلا کہیں

انداز اختیار کریں۔ لوگوں کو فطری انداز میں گفتگو کرنے یا تقریر کرنے کی تربیت
دینا کوئی آسان کام نہیں۔ انہیں یہ چیز سکھانے کے لئے مجھے سب سے
زیادہ محنت کرنا پڑتی ہے۔

فطری انداز میں تقریر کرنے کے لئے آپ یہ فرض کر لیں کہ آپ تقریر نہیں
کر رہے بلکہ لوگوں کے ساتھ گفتگو کر رہے ہیں۔ آپ تقریر کے دوران لوگوں
سے کوئی سوال کر سکتے ہیں اور حاضرین میں سے کسی کے سوال کا جواب دے
سکتے ہیں۔ یا بعض اوقات خود ہی کوئی بات سوالیہ انداز میں کر کے اس کا جواب
دے سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر آپ حاضرین سے کہہ سکتے ہیں "آپ پوچھیں گے
کہ میرے پاس اس بات کا کیا ثبوت ہے؟ میرے پاس اس بات کا ٹھوس
ثبوت موجود ہے۔ لیجئے میں یہ ثبوت آپ کے سامنے پیش کرتا ہوں" اس کے
بعد آپ اپنے ہی سوال کا جواب دیں۔ ایسا کرنے سے تقریر میں فطری انداز پیدا
ہو جاتا ہے اور تقریر دلچسپ ہو جاتی ہے۔

تقریر میں خلوص بھی آپ کے لئے مددگار ثابت ہوگا کیونکہ جب آپ
جذباتی ہوں گے تو آپ کی دبی ہوئی شخصیت اور اصلیت سامنے آئے گی اور
آپ کی تقریر میں بے ساختگی پیدا ہو جائے گی۔

تقریر کرتے ہوئے کیا آپ ایسا کرتے ہیں؟

یہ نہ سمجھ لیں کہ ان اصولوں کو خود پر مسلط کر لینے سے آپ ایک اچھے مقرر بن جائیں گے۔ ان اصولوں کو خود پر مسلط کرنے سے آپ ایک مشین بن سکتے ہیں اچھے مقرر نہیں بن سکتے۔

ہمارا مشورہ یہ ہے کہ آپ ان اصولوں پر مشین کی طرح عمل نہ کریں بلکہ انہیں یوں ہضم کریں کہ یہ آپ کی شخصیت کا حصہ بن جائیں تاکہ آپ کا اندازِ تقریر مشینی نہ ہو بلکہ فطری ہو۔ ایسا صرف مشق کے ذریعے ہی ممکن ہے۔

اوّل: اہم لفظوں پر زور دیں

گفتگو کے دوران ہم ایک دو لفظوں پر بے حد زور دیتے ہیں اور باقی الفاظ یوں ادا کرتے ہیں جیسے کوئی کار ایک ہی رفتار سے بھاگ رہی ہو۔ آپ کو چاہیے کہ جہاں کہیں بھی کوئی اہم لفظ ہو اس پر زور دیں لیکن یہ کام اس طرح کریں کہ تقریر میں جھٹکے محسوس نہ ہوں۔

دوم: لہجے میں زیر و بم پیدا کریں

گفتگو کے دوران ہر شخص کے لب و لہجہ میں اتار چڑھاؤ ہوتا ہے۔ اگرچہ ہمیں خود اس بات کا احساس نہیں ہوتا۔ اس اتار چڑھاؤ کا بہت خوشگوار اثر پڑتا ہے اور اسے ہی فطری اندازِ گفتگو کہتے ہیں۔ یہ چیز قدرتی طور پر بچپن ہی سے ہمارے اندازِ گفتگو میں موجود ہوتی ہے۔ لیکن جب ہم تقریر کرنے کے لیے لوگوں کے سامنے کھڑے ہوتے ہیں تو ہماری گفتگو کا یہ اتار چڑھاؤ غائب ہو جاتا ہے اور ہماری تقریر خشک صحرا کی طرح بنجر ہو جاتی ہے۔

تقریر کے دوران جب بھی آپ کو محسوس ہو کہ آپ کے لہجے میں اتار چڑھاؤ ختم ہو رہا ہے تو فوراً فطری انداز اختیار کریں۔ اس طرح آپ کے لہجے کا اتار چڑھاؤ واپس آ جائے گا۔

مشق کے لیے آپ کوئی فقرہ منتخب کر لیں اور اسے مختلف انداز میں دہرائیں۔ ہر مشہور مقرر اسی طرح سے اپنی تقریر کی مشق کرتا ہے۔

مندرجہ ذیل جملوں میں جن لفظوں کے نیچے لکیر ہے انہیں دوسرے لفظوں کے مقابلے میں مدھم آواز میں بولیں اور پھر دیکھیں کہ کیا تاثر پیدا ہوتا ہے۔

۱۔ مجھ میں ایک ہی خوبی ہے۔ میں کبھی مایوس نہیں ہوتا۔

۲۔ تعلیم کا اصل مقصد علم نہیں عمل ہے۔

سوم: تقریر کے دوران لہجہ بدلتے رہیں

جب ایک بچہ باتیں کرتا ہے یا جب ہم باتیں کرتے ہیں تو ہم مسلسل اپنا لہجہ بدلتے رہتے ہیں۔ یہ ایک فطری چیز ہے اور اس سے خوشگوار تاثر پیدا ہوتا ہے۔ کسی خیال کو اہم بنانے کا یہ سب سے مؤثر ذریعہ ہے۔

لنکن جب تقریر کے دوران کسی خیال کو اہمیت دینا چاہتا تھا تو یہی طریقہ اختیار کرتا تھا۔

وہ کئی الفاظ بڑی تیزی کے ساتھ بولتا اور جس لفظ پر وہ زور دینا چاہتا تھا وہاں پہنچ کر اس کی آواز ڈھیلی پڑ جاتی اور وہ اس ڈھیلی آواز میں

لفظ ادا کرتا اور پھر وہ بجلی کی سی تیزی کے ساتھ باقی الفاظ بول کر اپنا جملہ مکمل کرتا۔ وہ ایک یا دو اہم لفظ بولنے پر اتنا وقت صرف کرتا جتنا بعد کے نصف درجن کم اہم الفاظ پر۔

اس انداز کی تقریر لوگوں کی توجہ کا مرکز بنی رہتی ہے۔ مثال کے طور پر میں نے اپنی اکثر تقریروں میں کارڈینل گبن کے ایک اقتباس کو دہرایا ہے۔ میں اس اقتباس میں جرأت کے خیال پر زور دینا چاہتا تھا۔ چنانچہ میں نشان زدہ الفاظ ہمیشہ آہستہ آہستہ بولتا تھا اور انہیں یوں ادا کرتا تھا جیسے میں خود بھی ان سے بہت متاثر تھا اور حقیقت بھی یہی تھی۔

آپ براہ کرم اس اقتباس کو میری طرح بلند آواز میں بولیں اور جن الفاظ کے نیچے لکیر ہے انہیں آہستہ آہستہ ادا کریں اور پھر دیکھیں کہ کیا تاثر پیدا ہوتا ہے۔

”میری عمر چھیاسی سال ہو گئی ہے۔ میں نے سینکڑوں لوگوں کو کامیابی کی منزل تک پہنچتے دیکھا ہے۔ میں نے محسوس کیا ہے کہ کامیابی کے لئے جن باتوں کی ضرورت ہے ان میں سے اعتماد سب سے اہم ہے۔ جرأت کے بغیر انسان دنیا میں کوئی بڑا کارنامہ سرانجام نہیں دے سکتا۔“

اگر آپ تیس لاکھ روپے جلدی سے کہیں تو یہ ایک معمولی رقم محسوس ہو گی۔ اب آپ تیس ہزار روپے ذرا آہستہ اور متاثر کرنے والے انداز میں کہیں تو یہ ایک بڑی رقم محسوس ہو گی۔ کیا آپ نے صرف لہجے کی تبدیلی سے تیس ہزار کو تیس لاکھ سے زیادہ نہیں بنا دیا؟

چہارم: اہم بات سے پہلے اور بعد میں وقفہ ضرور دیں

لنکن اپنی تقریر میں اکثر وقفے دیا کرتا تھا۔ جب وہ کوئی اہم بات لوگوں کے ذہن نشین کرانا چاہتا تو ان کی آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر چند لمحے خاموش رہتا۔ یہ خاموشی لوگوں کی توجہ کھینچ لیتی اور وہ بات سننے کے لئے مکمل طور پر تیار ہو جاتے۔ لنکن کا طریقہ یہ تھا کہ جس جملے پر وہ زیادہ زور دینا چاہتا تھا اسے کہنے سے پہلے وہ چند لمحے ضرور خاموش رہتا اور پھر جملہ ختم کرنے کے بعد وہ دوبارہ خاموش ہو جاتا۔ اس طرح یہ جملہ لوگوں کے ذہن پر نقش ہو جاتا۔ سر آلیور لاج کا بھی یہی طریق کار تھا بلکہ وہ تو ایک جملے میں تین چار مرتبہ وقفہ دیا کرتا تھا۔

کپلنگ کہتا ہے کہ خاموشی بھی ایک طرح کی گفتگو ہے۔ چنانچہ اگر خاموشی کو گفتگو یا تقریر کرتے ہوئے مناسب طریقے سے استعمال کیا جائے تو اس سے زیادہ اور کوئی چیز مؤثر نہیں ہوتی۔

گفتگو یا تقریر میں کہاں وقفہ دیا جائے یہ آپ کو خود طے کرنا پڑے گا۔ اس کے لئے اصول مقرر نہیں۔ وقفہ دینے کے لئے آپ کو اپنی گفتگو یا تقریر کے مواد کو مدنظر رکھنا ہو گا۔

مندرجہ ذیل سطور کو پہلے وقفہ دیئے بغیر پڑھیں۔ پھر جہاں میں نے وقفہ دیا ہے وہاں آپ ٹھہر جائیں اور پھر دیکھیں کہ ان سطور سے پہلے کے مقابلے میں کتنا زیادہ تاثر پیدا ہوتا ہے۔

مال فروخت کرنا ایک جنگ ہے (وقفہ دیں) اور لوگوں کے ذہن میں جنگ

کی تصویر اُبھرنے دیں) اور ایک جنگجو ہی اسے جیت سکتا ہے (رک جائیں اور
یہ خیال لوگوں کے ذہن میں اُترنے دیں) چاہے حالات ہمیں پسند ہوں یا نہ
ہوں ہم انہیں تبدیل نہیں کر سکتے (وقفہ) جب آپ مال فروخت کرنے کے
پیشے سے منسلک ہوں تو پھر جرأت پیدا کریں (وقفہ) اگر آپ نے ایسا نہ کیا
(یہاں زیادہ طویل وقفہ دیں تاکہ سامعین میں تجسّس پیدا ہو کہ آپ آگے کیا کہنا
چاہتے ہیں) تو مال فروخت کرنا آپ کے لئے مشکل ہو جائے گا (وقفہ) جو
کھلاڑی گیند سے ڈر جائے وہ کبھی چھکّا نہیں لگا سکتا (رک جائیں اور یہ
بات لوگوں کو اچھی طرح سمجھنے دیں) چھکّا وہی کھلاڑی لگا سکتا ہے جو گیند
کو آگے بڑھ کر ہٹ لگائے (وقفہ دیں اور اسے زیادہ طویل کر دیں تاکہ
لوگوں میں ایک غیر معمولی کھلاڑی کے بارے میں مزید باتیں جاننے کا تجسّس
بڑھ جائے) کیونکہ ایسے کھلاڑی میں ہمت اور جرأت ہوتی ہے ۔



پلیٹ فارم اور شخصیت

فنِ تقریر میں شخصیت بھی بڑی اہمیت رکھتی ہے ۔ جس طرح کاروبار میں کامیابی کے سلسلے میں کہا جاتا ہے کہ اعلیٰ ذہانت کے مقابلے میں اعلیٰ شخصیت زیادہ اہمیت رکھتی ہے اُسی طرح ایک مقرر کے لئے بھی اچھی شخصیت بہت ضروری ہے ۔

آخر شخصیت ہے کیا چیز ؟ کسی شخص کی شکل و صورت ، جسمانی ساخت ، ذہنی رجحانات ، تربیت اور اس کے تجربات مِل جل کر اُس کی شخصیت بناتے ہیں ۔ اپنی شخصیت کو تبدیل کرنا عموماً مشکل ہوتا ہے ۔ پھر بھی اگر اس طرف توجہ دی جائے تو شخصیت کو دلچسپ ، پُرکشش اور بارعب بنایا جا سکتا ہے ۔

یاد رکھیں کہ تقریر کرنے سے پہلے آپ کو آرام ضرور کرنا چاہیئے کیونکہ ایک تھکا ہوا شخص اچھی تقریر نہیں کر سکتا ۔ اگر آپ کو کسی جگہ شام کو تقریر کرنی ہے تو دوپہر کو ہلکا کھانا کھائیں اور آرام کریں ۔ تقریر سے پہلے ذہنی اور جسمانی آرام ضروری ہے ۔

تقریر کرنے سے پہلے بہت ہی کم خوراک استعمال کریں اور روغنی چیزوں سے تو خاص طور پر پرہیز کریں کیونکہ اگر آپ نے زیادہ کھانا کھایا یا روغنی غذائیں استعمال کیں تو آپ کے خون کا رُخ دماغ کی بجائے معدے کی طرف

ہوگا اور یہ خون معدے میں خوراک ہضم کرنے میں لگا رہے گا۔ حالانکہ تقریر کرتے ہوئے دماغ کو خون کی ضرورت ہوتی ہے۔

ایک مقرر دوسرے مقرر پر کیوں سبقت لے جاتا ہے؟

لندن کے ہائیڈ پارک میں جہاں مقرر مختلف موضوعات پر تقریروں میں مصروف ہوتے ہیں آپ نے اکثر دیکھا ہوگا کہ کسی مقرر کے گرد تو سینکڑوں لوگ جمع ہوتے ہیں اور کسی مقرر کی تقریر سننے کے لئے فقط چند لوگ ہوتے ہیں۔ کیا ایسا موضوع کی دلچسپی کی وجہ سے ہوتا ہے؟ نہیں۔ اس کی ذمہ داری خود مقرر پر عائد ہوتی ہے۔ جو مقرر زیادہ دلچسپ ہوتا ہے اور جس کی تقریر میں جوش و جذبہ ہوتا ہے لوگ اس کی تقریر سننے کے لئے کھنچے چلے آتے ہیں۔

لباس کا کیا اثر پڑتا ہے

سب لوگ یہ تسلیم کرتے ہیں کہ اچھے لباس سے آدمی کا اپنے آپ پر اعتماد بڑھ جاتا ہے اس کے جذبات اور خیالات واضح شکل اختیار کر لیتے ہیں۔ اپنی نظر میں آدمی کی وقعت بڑھ جاتی ہے اور وہ خود کو کامیاب محسوس کرنے لگتا ہے۔

مقرر کی خوش لباسی سے سامعین بھی متاثر ہوتے ہیں اور ان میں مقرر کی قدر و قیمت بڑھ جاتی ہے۔ اگر مقرر کی حالت خستہ

اور لباس بے ترتیب ہو تو لوگ سوچتے ہیں کہ ایسے مقرر کے خیالات بھی اس کی شخصیت اور لباس کی طرح بے ترتیب اور فرسودہ ہوں گے۔ یاد رکھیں کہ تمام لوگوں کی نظریں مقرر پر جمی ہوتی ہیں۔ اس کی شکل و صورت، وضع قطع اور لباس میں معمولی سی خامی بھی لوگوں کو بہت بڑی نظر آتی ہے۔

تقریر کرنے سے پہلے ہی لوگ ہمیں قبول یا مسترد کر چکے ہوتے ہیں

یہ ایک تسلیم شدہ حقیقت ہے کہ لوگ مسکراتے ہوئے چہرے کو پسند کرتے ہیں۔ زندگی کا کوئی بھی شعبہ ہو مسکراہٹ آپ کے لئے کامیابی کے دروازے کھول سکتی ہے۔ مسکراہٹ ایک مقرر کے لئے بھی اتنی ہی ضروری ہے جتنی ایک دکاندار کے لئے۔

جو مقرر مسکراتے ہوئے چہرے کے ساتھ سٹیج پر آتا ہے اور سامعین کو دیکھ کر خوش ہوتا ہے سامعین بھی اس کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں اور اسے خوش آمدید کہتے ہیں۔ اس کے برعکس ایک ایسا مقرر جو بادل نخواستہ تقریر کرنے کے لئے لوگوں کے سامنے آتا ہے اور تقریر کرنے کے بعد شکر ادا کرتا ہے کہ اس کی جان چھوٹی۔ سامعین بھی اس کے رخصت ہونے پر خدا کا شکر ادا کرتے ہیں۔

سامعین کو قریب قریب بٹھائیں

سامعین کے درمیان اگر کرسیاں خالی ہوں تو مقرر کے جذبات سرد

پڑ جاتے ہیں۔ یہ ضروری نہیں کہ ایک بہت بڑے مجمعے کے سامنے ہی اچھی تقریر کی جاسکتی ہے۔ چند لوگوں کے سامنے بھی اتنی ہی اچھی تقریر کی جا سکتی ہے جتنی کہ ایک بڑے ہجوم کے سامنے۔ بشرطیکہ سننے والے شانہ بشانہ بیٹھے ہوں اور مقرر کے بالکل قریب ہوں۔ اگر ایک ہزار سامعین کے درمیان بھی تھوڑا تھوڑا فاصلہ ہو تو مقرر کو کمرہ خالی محسوس ہو گا چنانچہ یہ بات ذہن میں رکھیں کہ سامعین کو اکٹھا کرنے سے آپ انہیں زیادہ متاثر کر سکتے ہیں۔

ایک شخص بہت بڑے اجتماع میں اپنی انفرادیت کھو دیتا ہے۔ وہ مجمع کے رنگ میں رنگا جاتا ہے۔ لیکن اگر وہ چند لوگوں میں بیٹھا تقریر سُن رہا ہے تو اُس پر دوسرے سامعین کے ردِعمل کا زیادہ اثر نہیں ہوتا۔ یہی وجہ ہے کہ چند لوگوں کی نسبت ایک مجمع کو متاثر کرنا زیادہ آسان ہے۔

اگر آپ کو صرف چند لوگوں کے سامنے تقریر کرنا ہو تو پھر کمرہ چھوٹا ہونا چاہیئے کیونکہ اگر کمرہ بہت بڑا ہو گا اور سامعین کی تعداد معمولی ہو گی تو خالی کرسیاں دیکھ کر آپ پر مایوسی طاری ہونے لگے گی۔

اگر آپ کے سامعین کمرے میں اِدھر اُدھر بیٹھے ہوں تو اشارے سے انہیں اپنے قریب بٹھالیں۔ تقریر شروع کرنے سے پہلے ایسا کرنا بہت ہی ضروری ہے اور اسے کبھی نہ بھولیں۔

یہ ضروری نہیں کہ آپ تقریر پلیٹ فارم یا سٹیج پر کھڑے ہو کر ہی کریں۔ اگر حاضرین کی تعداد زیادہ ہے تو پھر آپ پلیٹ فارم یا سٹیج پر کھڑے ہو

سکتے ہیں لیکن اگر سامعین کی تعداد کم ہے تو آپ ہمیشہ ان کے قریب کھڑے ہونے کی کوشش کریں۔

تقریر کے لئے کمرہ ہوادار ہونا چاہیئے۔ بند کمرے اور گھٹی گھٹی فضا سے مقرر کی کارکردگی پر بُرا اثر پڑتا ہے۔ ایک مقرر کے لئے آکسیجن بے حد ضروری ہے۔ جہاں آپ کو تقریر کرنی ہو آپ چاہیں یا موقع ملے تو اُس جگہ کا تقریر سے پہلے معائنہ کر سکتے ہیں اور مناسب انتظام کے سلسلے میں ضروری ہدایات بھی دے سکتے ہیں۔

مقرر کے چہرے پر روشنی پڑنی چاہیئے

تقریر کے لئے کمرے یا ہال میں روشنی کا مناسب انتظام ہونا چاہیئے۔ دھندلے اور کم روشن کمرے میں آپ کے جذبات سرد پڑ جائیں گے اور آپ جوش اور جذبے کا مظاہرہ کرنے میں ناکام رہیں گے۔

تقریر کے لئے ہمیشہ ایسی جگہ کا انتخاب کریں جہاں روشنی آپ کے چہرے پر پڑتی ہو کیونکہ لوگ آپ کو دیکھنا چاہتے ہیں۔ تقریر کے دوران مقرر کے چہرے پر تاثرات بعض اوقات الفاظ سے بھی زیادہ اہمیت رکھتے ہیں۔ اگر مناسب روشنی نہ ہو گی تو سامعین آپ کے تاثرات نہ دیکھ سکیں گے۔

سٹیج پر سے فالتو چیزیں ہٹا دیں

جہاں آپ تقریر کر رہے ہوں وہاں سٹیج پر یا دائیں بائیں کوئی ایسی

چیز نہیں ہونی چاہیئے جو لوگوں کی توجہ کا مرکز بن جائے۔ عموماً مقرر کی پشت کی جانب تصویریں اور نقشے لٹک رہے ہوتے ہیں یا دائیں بائیں فالتو میز اور کرسیاں وغیرہ رکھی ہوتی ہیں۔ یہ فالتو چیزیں سٹیج پر سے ہٹا دینی چاہئیں۔

پلیٹ فارم پر کسی مہمان کو بیٹھنے کی دعوت نہ دیں

ایک دفعہ لندن کے ایک ہال میں کینیڈا کے وزیر اعظم کی تقریر کے دوران ایک چپڑاسی لمبے بانس کے ساتھ کھڑکیوں کو کھولنے لگا۔ نتیجہ یہ ہوا کہ تمام سامعین نے چپڑاسی کی طرف دیکھنا شروع کر دیا۔

سامعین کی یہ عادت ہے کہ جب بھی کوئی چیز متحرک ہو تو وہ مقرر کو نظر انداز کر کے اس چیز کو دیکھنا شروع کر دیتے ہیں۔ جب ایسی صورت حال ہو تو مقرر کو بے جا ناراضگی کا اظہار نہیں کرنا چاہیئے اور اپنے غصے کو قابو میں رکھنا چاہیئے۔ اس کے علاوہ مقرر کو مندرجہ ذیل باتوں کا بھی خیال رکھنا چاہیئے۔

۱۔ تقریر کے دوران مقرر کو اپنے انگوٹھے، لباس یا کسی اور چیز سے کھیلنا نہیں چاہیئے کیونکہ اس طرح لوگوں کی توجہ اس چیز کی جانب مبذول ہو جاتی ہے۔

۲۔ اگر ممکن ہو تو مقرر کو سامعین کے بیٹھنے کا انتظام اس انداز سے کرانا چاہیئے کہ دیر سے آنے والے سامعین اسے دکھائی نہ دیں۔

۳۔ پلیٹ فارم پر کوئی مہمان نہیں ہونا چاہیئے کیونکہ بعض اوقات مہمان کی بے ہنگم حرکتوں سے لوگوں کی توجہ مقرر سے ہٹ کر مہمان کی طرف مبذول

ہو جاتی ہے۔ اس کے علاوہ تقریر کے دوران سٹیج پر آمد و رفت کا سلسلہ بھی قطعی طور پر بند ہونا چاہیئے۔

۴۔ اگر ممکن ہو تو تقریر سے پہلے سامعین کی طرف منہ کر کے نہ بیٹھیں۔ بہتر تو یہ ہو گا کہ آپ حاضرین کے سامنے تازہ بہ تازہ آئیں بجائے اس کے کہ پہلے ہی سے ان کی طرف منہ کر کے بیٹھے ہوں۔

۵۔ جب آپ تقریر کے لئے سٹیج پر آئیں تو جلد بازی سے کام نہ لیں جس کا اکثر نئے مقرر مظاہرہ کرتے ہیں۔ پہلے ایک گہرا سانس لیں۔ ایک لمحے کے لئے سامعین کی طرف دیکھیں۔ اگر کسی کونے میں شور ہو تو اس شور کے دب جانے پر تقریر کا آغاز کریں۔ سامعین کے سامنے سینہ تان کر کھڑے ہوں۔

تقریر کے دوران حرکات و سکنات

تقریر کے دوران چہرے کے تاثرات، ہاتھوں کی حرکت اور دیگر جسمانی حرکات و سکنات کے بارے میں کوئی اصول مقرر نہیں۔ چہرے کے صحیح تاثرات وہی ہوتے ہیں جو بے ساختہ ہوں اور جسمانی حرکات و سکنات وہی اچھی لگتی ہیں جو موقع محل کے مطابق ہوں اور فطری دکھائی دیں۔

تقریر کے دوران ہر مقرر کے چہرے کے تاثرات اور جسمانی حرکات و سکنات مختلف ہوتی ہیں۔ لنکن تقریر کے دوران ہاتھوں کی بجائے سر کو دائیں بائیں ہلایا کرتا تھا۔ جب اسے کوئی بات سامعین کے ذہن نشین کرانی ہوتی تو وہ اپنے لمبے اور سوکھے ہوئے ہاتھ کی دائیں انگلی ہوا میں لہراتا جو بہت ہی معنی خیز ہوتی۔ جب

لنکن کو غم یا خوشی کا اظہار کرنا ہوتا تو اُس کے اوپر اُٹھے ہوئے ہاتھوں کی مٹھیاں بھنچی ہوتی تھیں اور یہ اُس کی غالباً سب سے مؤثر حرکت ہوتی تھی لنکن تقریر کرتے ہوئے اپنی جگہ سے بہت کم ہلتا تھا۔ اُس نے سٹیج پر کبھی دھماچوکڑی نہ مچائی تھی۔

اس کے برعکس روزویلٹ زیادہ پُرجوش مقرر تھا۔ اُس کی مٹھیاں بھنچی ہوتی تھیں اور چہرے سمیت اُس کے سارے وجود سے اُس کے جذبات کا اظہار ہوتا تھا۔

تقریر کے دوران جو بھی تاثرات اور حرکات وسکنات ہوں انہیں سانس لینے کے عمل کی طرح فطری ہونا چاہیئے۔ اکثر مشہور مقررین کو اپنی حرکات وسکنات کے بارے میں خود علم نہیں ہوتا تھا۔ کیونکہ یہ حرکات اُن کی طبیعت، جذبے، شخصیت، تقریر کے موضوع اور سامعین کی کیفیت کے لحاظ سے خود جنم لیتی تھیں۔

تاہم ایک مقرر کے پاس اگر کہنے کے لئے کوئی ٹھوس اور قیمتی بات موجود ہو تو حرکات وسکنات کی زیادہ اہمیت نہیں ہوتی۔

حرکات وسکنات کے بارے میں مندرجہ ذیل باتیں یاد رکھیں۔

۱۔ ایک اشارے کو بار بار نہ دُھرائیں۔ ایسا کرنے سے وہ بے اثر ہو جاتا ہے۔

۲۔ جنبش کو بہت جلد ختم نہ کریں۔

۳۔ لوگوں کے سامنے تقریر کرتے ہوئے اشارے فطری انداز میں استعمال کریں لیکن تقریر سے پہلے مشق کرتے ہوئے دانستہ چہرے،

اور حرکات وسکنات سے کام لیں۔ ایسا کرنے سے آپ کے اندر جذبات بیدار ہوں گے اور یہ جذبات اصل تقریر کے دوران تاثرات اور حرکات وسکنات بیدا کرنے میں آپ کی لاشعوری طور پہ مدد کریں گے۔

یاد رکھیں کہ تقریر کے دوران چہرے کے تاثرات اور جسمانی حرکات وسکنات کے بارے میں کوئی کتاب یا استاد آپ کے لئے کارآمد نہیں۔ اس سلسلے میں آپ کے جذبات آپ کی زیادہ رہنمائی کر سکتے ہیں۔

آٹھواں باب

تقریر کا آغاز

ایک مرتبہ میں نے نارتھ ویسٹرن یونیورسٹی کے سابق صدر ڈاکٹر لن ہیرالڈ ہگ سے
پوچھا کہ ایک مقرر کی حیثیت سے وہ تقریر میں کس بات کو اہم سمجھتے ہیں۔ چند لمحے
سوچنے کے بعد انہوں نے جواب دیا " ایک پُراثر آغاز ۔ ایک ایسا جملہ جو
لوگوں کی توجہ کھینچ لے۔"

ناتجربہ کار مقرروں کی اکثریت اپنی تقریر کا آغاز کسی مزاحیہ جملے سے کرتی
ہے یا پھر تقریر کے آغاز ہی میں وہ معذرت خواہ ہونے لگتے ہیں۔ یہ دونوں
طریقے غلط ہیں۔

بعض مقرر یہ خیال کئے بغیر کہ اُن کی طبیعت میں مزاح کا عنصر ہے یا
نہیں یہ کوشش کرتے ہیں کہ وہ تقریر مزاحیہ رنگ میں کریں۔ نتیجہ یہ نکلتا ہے
کہ وہ بُری طرح ناکام رہتے ہیں۔

تقریر کے دوران بہت کم مقرر سامعین کو ہنسانے میں کامیاب ہوتے ہیں
کیونکہ ہر شخص کی طبیعت میں مزاح کا عنصر نہیں ہوتا۔ کوئی قصہ بذاتِ خود مزاحیہ
نہیں ہوتا۔ مزاح پیدا کرنے کے لئے خاص اندازِ بیان کی ضرورت ہوتی ہے۔
مثال کے طور پر مزاحیہ ادیب مارک ٹوین جو قصے سنا کر لوگوں کو ہنسایا کرتا تھا

میرے خیال میں اگر وہی واقعات اور قصے دوسرے مقرر بیان کریں تو سو میں سے ننانوے مقرر سامعین کو ہنسانے میں ناکام رہیں۔

اگر خوش قسمتی سے آپ مزاحیہ اندازِ بیان پر قدرت رکھتے ہیں تو اس سے ضرور فائدہ اٹھائیں۔ آپ جہاں بھی تقریر کرنے جائیں گے لوگ آپ کو خوش آمدید کہیں گے۔ لیکن اگر آپ کی شخصیت میں مزاح کی بجائے کوئی دوسری صلاحیت ہے تو بلاوجہ مزاحیہ مقرر بننے کی کوشش نہ کریں۔

دوسری بات یہ یاد رکھیں کہ صرف مزاح پیدا کرنے کے لئے مزاحیہ کہانیاں اور واقعات نہ سنائیں۔ مزاح وہی اچھا ہوتا ہے جو موقع محل کے مطابق ہو اور تقریر کا حصہ معلوم ہو۔ سامعین کے دل میں یہ احساس پیدا نہیں ہونا چاہیئے کہ آپ محض انہیں ہنسانے کی کوشش کر رہے ہیں۔

تو پھر کیا تقریر کا آغاز بڑے بھاری بھرکم انداز میں کرنا چاہیئے؟ بالکل نہیں۔ ہو سکے تو اپنی تقریر کا آغاز کسی مقامی نوعیت کے مسئلے سے کریں یا کسی دوسرے مقرر کے الفاظ کا حوالہ دے کر اپنی تقریر کا آغاز کریں۔ آپ چاہیں تو موقع محل کے مطابق کوئی مزاحیہ بات کہہ سکتے ہیں لیکن گھڑی گھڑائی کہانیاں سنانے سے گریز کریں۔

میرے خیال میں لوگوں کو ہنسانے کا ایک آسان طریقہ یہ بھی ہے کہ اپنے آپ پر کوئی مزاحیہ فقرہ کسیں۔ کوئی ایسی صورت حال بیان کریں جس میں آپ پھنس گئے ہوں۔

ایک نیا نیا مقرر جس سب سے بڑی غلطی کا ارتکاب کرتا ہے وہ یہ ہے کہ

وہ تقریر شروع ہی معذرت سے کرتا ہے "میں کوئی مقرر نہیں ہوں۔۔۔ میں تقریر کی تیاری نہیں کر سکا۔ میرے پاس کوئی ایسی بات نہیں جو میں بیان کروں۔"

ایسا ہرگز ہرگز نہ کریں۔ جب آپ اس قسم کی بات کہیں گے تو سامعین سوچیں گے کہ آپ کی تقریر سننے کا پھر فائدہ ہی کیا ہے۔ اگر آپ یہ کہیں گے کہ میں نے تقریر کی تیاری نہیں کی تو سامعین اس میں اپنی توہین محسوس کریں گے کہ آپ نے انہیں اس قابل نہیں سمجھا کہ تقریر کرنے سے پہلے تھوڑی بہت تیاری کر لیں۔

اگر آپ مقرر نہیں یا آپ نے تقریر کی تیاری نہیں کی تو یہ بات لوگوں کو بتانے کی کیا ضرورت ہے؟ جب آپ تقریر کریں گے تو یہ بات لوگوں کو خود بخود ہی معلوم ہو جائے گی۔ یہ بھی ممکن ہے کہ کئی لوگوں کو اس بات کا علم نہ ہو سکے۔ تو پھر ان لوگوں پر اپنے مقرر نہ ہونے یا تقریر کی تیاری نہ کرنے کے انکشاف کا فائدہ؟

دوسری بات یہ ہے کہ لوگ آپ کی تقریر سننے آئے ہیں۔ آپ کی معذرت سننے اور اپنا وقت ضائع کرنے نہیں آئے۔

تجسس پیدا کریں

ذیل میں مسٹر ہاول ہیلی کی تقریر کا ابتدائی حصہ درج ہے۔ کیا یہ جملے آپ کی توجہ فوراً اپنی طرف نہیں کھینچتے۔

بیاسی سال پہلے لندن میں ایک ناول چھپا تھا۔ لوگوں کا خیال تھا کہ یہ ناول ہمیشہ زندہ رہے گا۔ بعض لوگوں نے اسے دنیا کی سب سے عظیم کتاب قرار دیا۔ جب یہ کتاب شائع ہوئی تو لوگ ایک دوسرے سے ملتے وقت پہلا سوال یہی کرتے کہ کیا تم نے وہ کتاب پڑھی ہے؟ ہر کوئی جواب دیتا "ہاں میں نے پڑھی ہے۔"

جب وہ کتاب چھپ کر بازار میں آئی تو پہلے ہی دن اس کی ایک ہزار جلدیں فروخت ہو گئیں۔ اب تک وہ کتاب سو مرتبہ چھپ چکی ہے اور دنیا کی تقریباً ہر زبان میں اس کا ترجمہ ہو چکا ہے۔

دنیا کی وہ عظیم کتاب کون سی ہے؟ چارلز ڈکنز کی کرسمس کیرل۔

کیا اس تقریر کے آغاز ہی نے آپ کے اندر تجسس پیدا نہیں کر دیا؟ کیا تقریر سننے کے لئے آپ کا اشتیاق نہیں بڑھا؟ یقیناً ایسا ہوا ہے۔ اسے ہی تقریر کا کامیاب آغاز کہتے ہیں۔

تقریر کا آغاز کسی کہانی سے کیوں نہ کیا جائے؟

ہماری عموماً یہ خواہش ہوتی ہے کہ مقرر تقریر کرتے ہوئے ہمیں اپنی زندگی کے تجربات بتائے۔ رسل ای کانول نے اپنا ایک لیکچر تقریباً چھ ہزار مرتبہ دہرایا اور لاکھوں روپے کمائے۔ اس لیکچر کا آغاز وہ ایک کہانی سے کرتا تھا۔

۱۸۷۰ء میں ہم کشتی پر سوار ہو کر دریائے دجلہ کے بہاؤ کی جانب روانہ

ہوئے ۔ ہم نے بغداد سے ایک گائیڈ کی خدمات حاصل کیں تاکہ وہ ہمیں پرسی پولس، نینوا اور بابل کے شہروں کی سیر کرائے ۔

اس کہانی سے وہ اپنے لیکچر کا آغاز کرتا اور لوگوں کی توجہ اپنی طرف کھینچ لیتا۔ تقریر کا اس قسم کا آغاز کبھی ناکام نہیں ہوتا کیونکہ سامعین مزید باتیں سننے کے لئے ہمہ تن منتظر ہوتے ہیں۔ کہانی سامعین کے تجسس کو بیدار کر دیتی ہے ۔

کیوں نہ کسی مشہور ہستی کے الفاظ سے تقریر کا آغاز کیا جائے

مشہور لوگوں کے الفاظ میں بڑا اثر ہوتا ہے۔ اس لئے تقریر کو کسی نامور ہستی کی کہی ہوئی کسی بات سے شروع کرنا عموماً بڑا مؤثر ثابت ہوتا ہے ۔ البرٹ ہوبرڈ کہتا ہے " دنیا میں دولت اور عزت حاصل کرنے کا ایک ہی طریقہ ہے اور وہ طریقہ ہے اپنے کاروبار میں نئی نئی راہیں تلاش کرنا "۔

تقریر کے آغاز کے لئے یہ قابلِ تعریف الفاظ ہیں کیونکہ ان سے تجسس بیدار ہوتا ہے۔ اگر مقرر " البرٹ ہوبرڈ کہتا ہے " کہنے کے بعد لمحہ بھر کیلئے رُک جائے تو لوگوں کے تجسس میں اور اضافہ ہو جائے گا۔ وہ یقیناً سوچیں گے کہ دولت اور عزت حاصل کرنے کا وہ ایک ہی طریقہ کون سا ہے آخر ہم بھی تو جانیں ۔

موضوع کو لوگوں کی دلچسپی کے مطابق بنائیں

تقریر کا آغاز کسی ایسی بات سے کریں جو لوگوں کے لئے زیادہ سے زیادہ دلچسپی کا باعث ہو یا پھر آپ اُن کی دُکھتی رگ پہ ہاتھ رکھیں۔ لوگ فوراً آپ کی طرف متوجہ ہو جائیں ۔

مثال کے طور پہ ایک صاحب کو جنگلات کی حفاظت کے موضوع پر تقریر کرنا تھی۔ انھوں نے اپنی تقریر کا آغاز یوں کیا " ہم لوگوں کو اپنے ملک کے قدرتی وسائل پہ فخر کرنا چاہیئے "۔ اس کے بعد وہ کہنے لگے " ہم جنگلات کو بڑی بے دردی سے ختم کر رہے ہیں "۔

یہ تقریر کا اچھا آغاز نہیں کیونکہ پہلا ہی جملہ مبہم بھی ہے اور اس کا ہماری دلچسپی اور ذاتی فائدے سے کوئی تعلق نہیں۔ اس تقریر کا صحیح آغاز یوں ہونا چاہیئے " خواتین و حضرات! میں آج ایک ایسے موضوع پر گفتگو کرنا چاہتا ہوں جس کا تعلق روٹی کپڑے اور مکان سے ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ ساری معیشت کا اس پہ انحصار ہے۔ اس مسئلے کی جانب توجہ نہ دینے سے روٹی اور کپڑا مہنگا ہو سکتا ہے اور مکانوں کے کرائے بڑھ سکتے ہیں۔ غرض اس مسئلے کا ہم سب کی فلاح و بہبود سے گہرا تعلق ہے ۔

یہ مبالغہ نہ ہوگا اگر میں آپ کو بتاؤں کہ وہ اہم مسئلہ جو ہماری زندگیوں کو متاثر کر سکتا ہے جنگلات کا تیزی سے خاتمے کا مسئلہ ہے ۔

حیران کر دینے والے حقائق کا اثر

ایک اہم جریدے کے مالک مسٹر ایس ایس میک کلیورہ کا کہنا ہے کہ ایک اچھا اخباری مضمون وہ ہوتا ہے جس میں حیرانیوں کا ایک سلسلہ موجود ہو۔ یہ باتیں ہمیں بیدار کرتی ہیں اور ہماری توجہ کو اپنی طرف کھینچتی ہیں۔

اسی طرح اگر تقریر کا آغاز بھی حیران کن حقائق سے کیا جائے تو سامعین کی توجہ فوری طور پر مقرر کی طرف مبذول ہو جاتی ہے۔ ہم اپنی بات کو ایک مثال کے ذریعے واضح کرتے ہیں۔

فلاڈلفیا کے ایک کلب کے صدر مسٹر پال گبن نے جرائم کے موضوع پر اپنی تقریر کا آغاز ان الفاظ سے کیا "جرائم کے لحاظ سے امریکی دنیا میں سب سے زیادہ بدنام ہیں۔ ممکن ہے کہ آپ کو اس بات پر حیرت ہو لیکن یہ ایک ٹھوس حقیقت ہے۔۔۔۔۔" اس کے بعد مسٹر گبن نے اس سلسلے میں اعداد و شمار بیان کئے جو بڑے چونکا دینے والے تھے۔

یہ تقریر کا نہایت ہی عمدہ آغاز تھا کیونکہ مسٹر گبن کے پہلے جملے کے ساتھ ہی لوگوں کی توجہ اُن کی طرف مبذول ہو گئی تھی۔

نواں باب

تقریر کا اختتام

تقریر کا آغاز اور اختتام دو ایسے حصے ہیں جن میں مقرر ناتجربہ کاری یا تجربہ کاری کا مظاہرہ کر سکتا ہے۔ تقریر کے آغاز اور اختتام سے صاف معلوم ہو جاتا ہے کہ مقرر میں کتنی اہلیت اور ذہانت ہے۔

مقرر کے آخری الفاظ بہت اہم ہوتے ہیں کیونکہ یہ سامعین کے ذہن میں دیر تک موجود رہتے ہیں اور اگر یہ الفاظ مؤثر ہوں تو سامعین انہیں جلد نہیں بھولتے۔

آیئے ذرا دیکھیں کہ عموماً لوگ تقریر ختم کرنے میں کیا کیا غلطیاں کرتے ہیں۔

بعض لوگ تقریر کا اختتام ان لفظوں سے کرتے ہیں "مجھے اس موضوع پر بھی کچھ کہنا تھا۔ میرا خیال ہے کہ اب مجھے تقریر ختم کر دینی چاہیئے۔" یہ تقریر کا بالکل غلط اختتام ہے۔ اگر آپ کے پاس کہنے کے لئے مزید کچھ نہیں تو آپ تقریر ختم کریں اور بیٹھ جائیں۔ سامعین کو یہ بتانے کی کیا ضرورت ہے کہ اب میرے پاس کہنے کو مزید کچھ نہیں۔

بعض مقرر ایسے بھی ہوتے ہیں جنہیں سب کچھ کہہ دینے کے بعد یہ سمجھ نہیں

آتا کہ تقریر کو ختم کیسے کریں۔ وہ دائرے میں گھومتے رہتے ہیں اور اپنی باتیں بار بار دہرا کر سامعین کو بور کرتے ہیں۔

تقریر کے اختتام کے مسئلے کا علاج یہ ہے کہ آپ پہلے ہی سے تقریر کے اختتام کا خاکہ ذہن میں تیار کر کے آئیں۔ تقریر کے دوران اختتامی جملے سوچنے سے یہ کہیں بہتر ہے کہ آپ پہلے ہی سے یہ سوچ لیں کہ آپ کو کن جملوں پر تقریر ختم کرنی ہے۔

اکثر بڑے بڑے مقرر تقریر کے آخری جملے پہلے ہی سے یاد کر لیا کرتے تھے۔ بعض ایسے مقرر بھی ہوتے ہیں جو تقریر کے اختتام تک پہنچتے ہی نہیں۔ وہ چند بے معنی اور بے ربط جملے کہنے کے بعد اچانک خاموش ہو جاتے ہیں بعض مقرروں کی تقریر کا کوئی اختتام ہی نہیں ہوتا۔ وہ تقریر کرتے کرتے یک دم خاموش ہو جاتے ہیں۔ اس سے سامعین پر بڑا ناخوشگوار اثر پڑتا ہے۔

تقریر ختم کرنے کے لئے کوئی پہلے سے تیار شدہ طریقہ پیش نہیں کیا جا سکتا۔ اس سلسلے میں آپ کو اپنا شعور استعمال کرنا ہو گا۔ یہ شعور پیدا کرنے کے لئے آپ کو چاہیے کہ نامور مقرروں کی تقریروں کا مطالعہ کریں اور دیکھیں کہ وہ تقریر کیسے ختم کیا کرتے تھے۔

ڈاکٹر فوس ڈِک نے اپنے ایک خطبے کا اختتام بہت ہی خوبصورت طریقے سے کیا۔ اس خطبے کا موضوع تھا " جو کوئی تلوار اٹھائے گا خود بھی تلوار کے ساتھ فنا ہو جائے گا"

اپنے اختتامی جملوں میں انہوں نے اس بات پر روشنی ڈالی کہ حضرت

عیسٰی کی تعلیمات اور جنگ و جدل میں کوئی مطابقت نہیں۔ جنگ عالمِ انسانیت کے لئے ایک مہلک اور تباہ کن گناہ ہے۔ پھر انہوں نے جنگ سے حضرت عیسٰیؑ کے گریز کے بارے میں دو ایک جملے کہے پھر اُن کی اہمیت پر ایک آدھ جملہ کہا اور آخر میں ان الفاظ کے ساتھ اپنی تقریر ختم کر دی۔

" خدا کے قوانین تمام انسانوں اور قوموں کے لئے یکساں ہیں۔ جو کوئی تلوار اٹھائے گا وہ خود بھی تلوار کے ساتھ فنا ہو جائے گا"

اپنی تقریر کا نچوڑ پیش کریں

چار پانچ منٹ کی تقریر میں بھی مقرر بہت سی باتیں کہہ جاتا ہے۔ مقرر کو خود تو اچھی طرح معلوم ہوتا ہے کہ اُس نے کیا کہا ہے مگر سامعین کے لئے اُس کی باتیں نئی ہوتی ہیں۔ اس لئے تقریر کے اختتام تک تمام باتیں سامعین کے ذہن میں گڈمڈ ہو جاتی ہیں۔ لہٰذا بہتر ہو گا کہ آپ تقریر ختم کرنے سے پہلے چند لفظوں میں اپنی تقریر کا نچوڑ بیان کر دیں۔

مثال کے طور پر شکاگو ریلوے کے ایک افسر نے تقریر ختم کرنے سے پہلے اپنی تقریر کا خلاصہ یوں بیان کیا۔ " حضرات! قصہ مختصر، حادثوں سے بچاؤ کے سلسلے میں ہمارا نیا تجربہ بہت کامیاب ثابت ہوا ہے۔ ان حوصلہ افزا نتائج کی بنیاد پر میں خلوص دل سے چاہتا ہوں کہ ملک کے جنوبی علاقے میں بھی ریلوے کے نظام پر یہی تجربہ آزمایا جائے تاکہ وہاں بھی حادثوں سے بچاؤ ہو سکے"

ذرا غور فرمایئے کہ چند الفاظ سے آپ پر تقریر کا موضوع بالکل واضح

ہو گیا ہے ۔ گویا مقرر نے دو تین جملوں میں اپنی ساری تقریر کا نچوڑ پیش کر دیا ہے ۔

ایک پُرخلوص تعریف

چارلس شواب نے پنسل وانیا سوسائٹی کے سامنے اپنی تقریر ان الفاظ میں ختم کی " پنسل وانیا کی عظیم ریاست کو نئے تقاضوں کا سامنا کرنے کے لئے تیار رہنا چاہیئے ۔ پنسل وانیا جہاں سب سے زیادہ لوہا پیدا ہوتا ہے اور جو زراعت کے میدان میں تیسرے نمبر پر ہے ۔ یہ ریاست ہماری تجارت کا مرکز ہے ۔ آج سے پہلے پنسل وانیا کو قیادت کا ایسا سنہری موقع کبھی حاصل نہ ہوا تھا "۔

چنانچہ پُرخلوص تعریف سے تقریر کا اختتام کرنا بھی ایک مؤثر طریقہ ہے لیکن تعریف سچی ہونی چاہیئے اور اس میں چاپلوسی شامل نہیں ہونی چاہیئے ۔

تقریر کا مزاحیہ اختتام

بعض مقررین تقریر کے اختتام پر لوگوں کو ہنستا ہوا چھوڑنا پسند کرتے ہیں ۔ اس سلسلے میں ہر مقرر کا اپنا الگ طریقہ ہوتا ہے ۔

لائیڈ جارج تو جان وُسلے کے مقبرے کی مرمت کے موضوع پر تقریر کرتے ہوئے بھی سامعین کو ہنستا ہوا چھوڑ آئے تھے حالانکہ یہ ایک انتہائی سنجیدہ موضوع تھا ۔ انہوں نے یہ کام بڑی چابکدستی سے کیا ۔ انہوں نے لوگوں کو بتایا کہ وُسلے صفائی کو بہت پسند کرتا تھا ۔ اُس کے مقبرے کو خستہ حال

چھوڑنا اُس کے ساتھ ظلم کرنے کے مترادف ہے ۔ پھر لائیڈ جارج نے ایک واقعہ سنایا " جان وُسلے ایک لڑکی کے گھر کے سامنے سے گزر رہا تھا ۔ وہ لڑکی بھاگتی ہوئی وُسلے کے سامنے آئی اور کہا مسٹر وُسلے آپ پر خدا کی رحمت ہو ۔ وُسلے نے کہا " لڑکی ! اگر تمہارے کپڑے صاف ہوتے تو تمہاری دعا میں زیادہ اثر ہوتا ۔ (قہقہے) یہ تھے پھوہڑپن کے بارے میں وُسلے کے خیالات ۔ پھر ایسے شخص کے مقبرے کو کیسے خستہ حال چھوڑا جاسکتا ہے " (تالیاں)

اشعار سے تقریر ختم کرنا

مزاح یا اشعار سے تقریر کو ختم کرنا دوسرے تمام طریقوں کے مقابلے میں زیادہ مؤثر ثابت ہوتا ہے ۔ اگر آپ کو اپنی تقریر کے اختتام کے لئے موزوں اشعار مل جائیں تو یہ سب سے اچھا ہے ۔ اشعار سے آپ کی تقریر باوقار ہو جائے گی اور اس میں خوبصورتی اور انفرادیت پیدا ہو جائے گی ۔

نوٹ : فرض کریں آپ ایک سیاسی جلسے میں تقریر کر رہے ہیں ۔ آپ کی تقریر کا مرکزی خیال یہ ہے کہ سڑکوں پر بہنے والا خون رائیگاں نہیں جائے گا ۔ یہ خون رنگ لائے گا اور ظلم و استبداد کا ایک ایک نشان مٹ جائے گا ۔ ذرا غور کریں کہ ایسی پُرجوش تقریر کو ختم کرنے کے لئے مندرجہ ذیل اشعار کتنے مؤثر ثابت ہوں گے ۔

ظلم پھر ظلم ہے ، بڑھتا ہے تو مٹ جاتا ہے
خون پھر خون ہے ٹپکے گا تو جم جائے گا

تم نے جس خون کو مقتل میں دبانا چاہا
آج وہ کوچہ و بازار میں آ نکلا ہے
کہیں شعلہ، کہیں نعرہ کہیں پتھر بن کر

اس سے آپ کو بخوبی اندازہ ہو سکتا ہے کہ اشعار تقریر کو کتنا مؤثر بنا سکتے ہیں۔ مترجم

مذہبی اقتباس

تقریر کے دوران قرآن مجید، بائبل یا کسی اور آسمانی یا مذہبی کتاب سے اقتباس پیش کرنا بھی بہت مؤثر ثابت ہوتا ہے۔

نقطۂ عروج

ایک مقبول عام طریقہ یہ بھی ہے کہ تقریر کو اس کے نقطۂ عروج پر لاکر ختم کر دیا جائے۔ تاہم ہر موضوع ایسا نہیں ہوتا کہ تقریر کو نقطۂ عروج پر ختم کیا جا سکے۔ تقریر ختم کرنے کا یہ طریقہ اسی وقت مؤثر ہو سکتا ہے جب اسے مہارت کے ساتھ استعمال کیا جائے۔ اس کی ایک اچھی مثال فلاڈلفیا پر انعام یافتہ تقریر ہے۔ یہ تقریر کتاب کے تیسرے باب میں آپ پڑھ چکے ہیں۔

لمبی تقریروں سے گریز کریں

موجودہ دور بہت برق رفتاری کا دور ہے۔ جو مقرر لمبی تقریریں کرتے ہیں۔ لوگ انہیں پسند نہیں کرتے۔ سامعین خواہ کتنے ہی سلجھے ہوئے اور نرم مزاج ہوں طویل تقریر سے اکتا جاتے ہیں۔

سیٹرڈے ایوننگ پوسٹ کے ایڈیٹر مسٹر لوری مر نے مجھے بتایا کہ جب مضامین کا کوئی سلسلہ مقبولیت حاصل کر لیتا ہے اور لوگ مزید مضامین کا تقاضا کرتے ہیں تو میں یہ سلسلہ بند کر دیتا ہوں۔ میرے پوچھنے پر کہ آپ ایسا کیوں کرتے ہیں مسٹر لوری مر نے بتایا کہ جب کوئی چیز عروج حاصل کر لیتی ہے تو ساتھ ہی اس کا زوال بھی شروع ہو جاتا ہے۔

یہی وہ دانائی کی بات ہے جسے تقریر کرتے ہوئے بھی مدنظر رکھنا چاہیئے۔ جب سامعین آپ سے کچھ اور سننا چاہتے ہوں تو تقریر ختم کر دیں۔

عظیم تقریروں کے لئے ضروری نہیں کہ وہ طویل بھی ہوں۔ حضرت عیسیٰؑ کا عظیم ترین خطبہ پانچ منٹ سے زیادہ کا نہیں تھا۔ ابراہیم لنکن کی گیٹس برگ والی تقریر صرف دس جملوں پر مشتمل تھی۔ چنانچہ آپ بھی تقریریں اختصار سے کام لیں۔

دسواں باب

مطلب کی وضاحت

بعض مقررین بولے چلے جاتے ہیں اور یہ نہیں سوچتے کہ اُن کی بات لوگوں کو سمجھ بھی آ رہی ہے یا نہیں ۔ یہ بات صرف تقریر تک ہی محدود نہیں بعض لوگوں کی تو گفتگو بھی سمجھ میں نہیں آتی ۔

سر آئیور لاج چالیس سال سے یونیورسٹی میں پڑھا رہے تھے ۔ انہوں نے لوگوں کے سامنے ہزاروں تقریریں کی تھیں ۔ ایک مرتبہ انہوں نے مجھے بتایا کہ تقریر کے لئے دو باتیں بہت ہی ضروری ہیں ۔ پہلی بات تو یہ ہے کہ موضوع کا علم ہو اور اُس کی تیاری کی جائے اور دوسری ضروری بات یہ ہے کہ خیالات کی وضاحت کی جائے ۔

نپولین ہمیشہ اپنے نائبوں کو ہدایت کیا کرتا کہ ہر بات وضاحت سے کرو ۔ حضرت عیسیٰؑ اپنے مفہوم کی وضاحت کے لئے تمثیلیں بیان کیا کرتے ۔ جب وہ خدا کی سلطنت کی اصطلاح استعمال کرتے تو بتاتے کہ خدا کی سلطنت خمیر کی طرح ہے جسے ایک عورت آٹے میں ڈالتی ہے تو سارا آٹا خمیر ہو جاتا ہے ۔ اس طرح جاہل دہقان بھی خدا کی سلطنت کا مفہوم سمجھ جاتے ۔ جب آپ کسی غیر معروف موضوع پر تقریر کر رہے ہوں تو آپ

اپنے سامعین سے یہ توقع نہیں کر سکتے کہ وہ آپ کی ہر بات سمجھ جائیں گے اس مسئلے کا حل یہ ہے کہ جب آپ کسی غیر معروف چیز کا ذکر کر رہے ہوں جسے لوگ نہ جانتے ہوں تو اُس کی تشبیہہ کسی ایسی چیز سے دیں جسے لوگ جانتے ہوں ۔

مثلاً وسطی افریقہ کے باشندوں نے کبھی برف نہیں دیکھی ۔ اگر آپ انہیں یہ بتائیں کہ کوئی چیز برف کی طرح سفید ہے تو وہ آپ کی بات نہیں سمجھ سکیں گے ۔ ایسی صورت میں آپ انہیں بتا سکتے ہیں کہ فلاں چیز ناریل کے گودے کی طرح سفید ہے ۔ وسطی افریقہ کے لوگوں نے برف تو نہیں دیکھی لیکن وہ ناریل سے ضرور واقف ہیں ۔

سر آئیور لاج ایٹم کے سائز کی وضاحت کرتے ہوئے سامعین کو بتاتے کہ پانی کے ایک قطرے میں اتنے ہی ایٹم ہوتے ہیں جتنے بحیرہ روم میں پانی کے قطرے ۔ ذرا غور کریں کہ اس مثال سے ایٹم کے سائز کی کتنی اچھی طرح وضاحت ہو جاتی ہے ۔

جب آپ کو کسی عمارت کی بلندی کے بارے میں بتانا ہو تو آپ جس کمرے میں تقریر کر رہے ہیں اُس کی بلندی کے حساب سے عمارت کی بلندی کی وضاحت کریں ۔ یعنی فلاں عمارت اس کمرے سے اتنے گنا بلند ہے ۔ اس طرح سے بات لوگوں کو آسانی سے سمجھ آ جائے گی ۔

اگر آپ وکیل ، ڈاکٹر یا انجینئر ہیں یا اس قسم کے کسی پیشے سے تعلق رکھتے ہیں اور باہر کے لوگوں کے سامنے تقریر کر رہے ہیں تو اپنا مفہوم

سادہ سے سادہ زبان میں بیان کریں اور فنی اصطلاحات کے استعمال سے گریز کریں۔ کیونکہ اکثر لوگ ان فنی اصطلاحات سے واقف نہیں ہوتے۔ آپ کی تقریر اتنی صاف اور واضح ہونی چاہیئے کہ ایک بچہ بھی اُسے سمجھ جائے۔

اہم خیالات کو مختلف الفاظ میں دہرائیں

نپولین نے کہا تھا کہ تکرار ہی تقریر کا سب سے اہم اصول ہے۔ وہ جانتا تھا کہ مقرر کے ذہن میں جو اہم خیالات ہوتے ہیں وہ سامعین کے ذہن میں فوراً نقش نہیں ہوتے۔ ان خیالات کو بار بار دہرانے کی ضرورت ہوتی ہے لیکن خیالات کو دہراتے ہوئے الفاظ اور جملوں کی ساخت کو ضرور بدل لینا چاہیئے تاکہ لوگوں کو یہ احساس نہ ہو کہ آپ اپنی کسی بات کو بار بار دہرا رہے ہیں۔

اس سلسلے میں ہم آپ کے سامنے ایک مثال پیش کرتے ہیں۔ آنجہانی برائی آن نے کہا تھا:

آپ کوئی بات لوگوں کو اس وقت تک نہیں سمجھا سکتے جب تک کہ آپ اس بات کو خود اچھی طرح نہ سمجھتے ہوں۔

کوئی بات آپ کے ذہن میں جتنی زیادہ واضح ہوگی اتنی زیادہ وضاحت سے آپ وہ بات لوگوں کو سمجھا سکیں گے۔

ذرا غور کریں کہ ایک ہی بات کو دو مختلف طریقوں سے کہا گیا ہے لیکن ایسا محسوس نہیں ہوتا صرف یوں لگتا ہے کہ بات زیادہ واضح ہوگئی ہے۔

یاد رکھیں کہ لوگ تکرار سے اُکتا جاتے ہیں۔ لہٰذا بات کو دہراتے وقت الفاظ اور جملے کی ساخت کو ضرور بدل لیں۔

تقریر میں عام اور خاص مثالیں دیں

اگر ایک مقرر تقریر کرتے ہوئے کہے کہ بعض پیشہ ور مردوں اور عورتوں کی آمدنی حیرت انگیز حد تک زیادہ ہوتی ہے تو یہ ایک مبہم جملہ ہوگا۔ اس جملے سے معلوم نہیں ہوتا کہ مقرر کس پیشے کی بات کر رہا ہے اور آمدنی کے حیرت انگیز حد تک زیادہ ہونے سے اس کی کیا مراد ہے۔

اگر اس خیال کو یوں بیان کیا جائے کہ ہمارے یہاں ایسے وکیل، مکّا باز، گیت نگار، ناول نگار، ڈرامہ نویس، مصوّر، اداکار اور گلوکار ہیں جن کی آمدنی امریکہ کے صدر سے بھی زیادہ ہے تو کیا آپ کے خیال میں بات زیادہ واضح نہیں ہوگئی؟ مقرر نے کسی خاص فرد کی آمدنی نہیں بتائی۔ اُس نے کوئی خاص مثال پیش کرنے کی بجائے عام مثال دی ہے۔ اُس نے گلوکار تو کہا ہے لیکن ان گیت گانے والوں کے نام نہیں بتائے۔ لہٰذا اس جملے کو بھی کم و بیش مبہم اور غیر واضح ہی کہا جائے گا۔ مقرر کو چاہیئے کہ وہ اپنی بات کی وضاحت کے لئے خاص مثالیں دے اور نام لے کر بتائے کہ کس گیت گانے والے کی کتنی آمدنی ہے، کون سا ناول نگار کتنا کماتا ہے اور کس اداکار کا کتنا معاوضہ ہے۔

اس قسم کی مثالوں سے لوگ آپ کی بات زیادہ اچھی طرح سمجھ سکیں گے اور وہ آپ کی تقریر کو زیادہ دلچسپی سے سنیں گے۔

پہاڑی بکرے کی تقلید نہ کریں

پروفیسر ولیم جیمز نے ایک مرتبہ اس بات پر انتہائی زور دیا کہ مقرر تقریر میں صرف ایک ہی بات کی وضاحت کر سکتا ہے لیکن چند دن ہوئے میں نے ایک ایسی تقریر سنی جس میں مقرر صرف تین منٹ میں گیارہ مختلف باتوں کی وضاحت کرنا چاہتا تھا۔ یہ ایک قطعی طور پر ناممکن بات تھی۔ بہت سے مقرروں کی ناکامی کی وجہ یہی ہوتی ہے کہ وہ چند منٹ میں دنیا بھر کے قصے بیان کرنا چاہتے ہیں۔ وہ ایک پہاڑی بکرے کی طرح ایک چٹان سے دوسری چٹان پر چھلانگیں لگاتے رہتے ہیں۔

چنانچہ تقریر کرنے کے لئے آپ کے پاس جتنا وقت ہے آپ کی تقریر کو اس کے مطابق ہونا چاہیئے۔ وقت تھوڑا ہو تو تقریر بھی مختصر کرنی چاہیے۔ اگر آپ تھوڑے وقت میں زیادہ باتیں کرنے کی کوشش کریں گے تو آپ کی تقریر گڈمڈ ہو جائے گی اور آپ کی کوئی بات بھی کسی کی سمجھ میں نہیں آئے گی۔

گیارھواں باب

سامعین کیلئے دلچسپی کیسے پیدا کی جا سکتی ہے

یہ صفحہ جو آپ پڑھ رہے ہیں آپ کے لئے کاغذ کے ایک بے جان ٹکڑے سے زیادہ اہمیت نہیں رکھتا لیکن کاغذ کے اس حقیر ٹکڑے میں حرکت کا ایک نہ ختم ہونے والا سلسلہ جاری ہے۔ جن ایٹموں سے یہ کاغذ بنا ہے اُن میں ایسے الیکٹرون موجود ہیں جو اپنے محور کے گرد یوں گھوم رہے ہیں جیسے زمین سورج کے گرد گھومتی ہے۔ ان الیکٹرون کی رفتار دس ہزار میل فی سیکنڈ ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ جب سے آپ نے یہ چند سطریں پڑھی ہیں کاغذ کے اس حقیر ٹکڑے کے الیکٹرون نیویارک سے ٹوکیو تک کا ہزاروں میل کا سفر طے کر چکے ہیں۔

ذرا غور کریں کہ چند منٹ پہلے یہ صفحہ آپ کے لئے کاغذ کا ایک بے جان ٹکڑا تھا لیکن اب آپ کی اس میں دلچسپی حیرت انگیز حد تک بڑھ چکی ہے۔ وہ اس لئے کہ آپ کو اس کاغذ کے بارے میں ایک نئی حقیقت کا علم ہوا ہے۔ لوگوں کی توجہ اپنی طرف کھینچنے کا یہی راز ہے۔ ہم چاہتے ہیں کہ ہمیں چیزوں کے بارے میں کوئی انوکھی اور نئی بات معلوم ہو۔

دنیا کی تین دلچسپ ترین چیزیں

یہ چیزیں ہیں جنس، دولت اور مذہب۔ لیکن واضح رہے کہ ہمیں اپنی جنس، اپنی دولت اور اپنے مذہب ہی سے محبت ہوتی ہے۔ ہم اپنے مذہب کے سوا کسی دوسرے مذہب کو پسند نہیں کرتے۔

برطانیہ کے اخبارات کے مالکوں میں سے سب سے زیادہ امیر شخص لارڈ نارتھ کلف سے جب پوچھا گیا کہ لوگ سب سے زیادہ کس چیز میں دلچسپی لیتے ہیں تو اُس نے جواب دیا کہ اپنی ذات میں۔ لارڈ نارتھ کلف ایک تجربہ کار شخص تھا اور اُس کا مشاہدہ صحیح تھا۔

اپنی ذات میں دلچسپی کا ہی نتیجہ ہے کہ ایک شخص عالمی مسائل کے مقابلے میں اپنے ذاتی مسائل میں زیادہ دلچسپی لیتا ہے۔ اُسے ذرا سی تکلیف پہنچے تو وہ رونے لگتا ہے لیکن دوسروں پر دکھ درد کے پہاڑ ٹوٹ پڑیں تب بھی وہ پرواہ نہیں کرتا۔

مقرر کو لوگوں کے اس نفسیاتی رجحان کا خیال رکھنا چاہیئے اور اُسے لوگوں کے مسائل پر ہی بات کرنی چاہیئے۔

فنِ تقریر کے ایک کورس کے اختتام پر مسٹر ہیرلڈ ڈوائٹ نے بڑی کامیاب تقریر کی۔ اُس نے میز کے گرد بیٹھے ہوئے ہر شخص کے بارے میں بتایا کہ جب اُس نے فنِ تقریر کے کورس میں داخلہ لیا تو وہ کیسا تھا اور اب کورس ختم کرنے کے بعد وہ کیسا ہے۔ اُس نے اُن موضوعات کے بارے میں بھی

بتایا جن پر یہ طلباء تقریریں کرتے رہے۔ اُس نے بعض طلباء کے خصائص اور عادات کا بھی ذکر کیا اور اُن کی نقلیں بھی اتاریں۔ ہر آدمی ہنس رہا تھا۔ ایک دلچسپ تقریر کے لئے اس سے بہتر مواد کیا ہو سکتا ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ ڈوائٹ انسانی فطرت سے اچھی طرح واقف تھا۔

انسانوں سے متعلق دلچسپ باتیں بیان کریں

اگر کسی تقریر میں انسانوں سے متعلق دلچسپ واقعات بیان کیئے جائیں تو ایسی تقریر کو لوگ بڑی دلچسپی سے سنتے ہیں۔ اگر سامعین کو بتایا جائے کہ کس طرح ایک شخص نے معمولی حیثیت سے ترقی کر کے دولت، شہرت اور مرتبہ حاصل کیا تو ایسی تقریر سے سامعین اکتاتے نہیں۔ ہم سب لوگ انسانی جدوجہد کی کہانیوں میں بڑی دلچسپی لیتے ہیں۔ ہم یہ جاننا چاہتے ہیں کہ کسی باہمت شخص نے کس طرح زندگی کی مشکلات پر قابو پایا اور اپنے عظیم اور شاندار مقاصد حاصل کیئے۔ ایسی کہانیوں اور واقعات سے ہم میں تحریک پیدا ہوتی ہے۔ چنانچہ یاد رکھیں کہ مجرّد خیالات کے مقابلے میں پُرعزم جدوجہد کے واقعات سامعین کے لئے زیادہ دلچسپی کا باعث ہوتے ہیں اور وہ ایسی تقریروں کو زیادہ دلچسپی اور توجہ سے سنتے ہیں۔

صاف اور ٹھوس بات کریں

ایک مرتبہ فنِ تقریر کی کلاسوں میں ایک پڑھے لکھے پروفیسر کے مقابلے میں ایک ورکشاپ کے معمولی پڑھے لکھے مالک کی باتیں زیادہ دلچسپی سے سنی گئیں جب

میں نے غور کیا تو جو بات سامنے آئی وہ یہ تھی کہ پروفیسر کی زبان صاف ستھری اور منطقی تھی مگر اُس کی باتیں مبہم تھیں جبکہ ورکشاپ کا مالک سیدھے سادے لفظوں میں مطلب کی بات کرتا تھا ۔ چنانچہ میں اس نتیجے پر پہنچا کہ دلچسپ طریقے سے گفتگو کرنے کا انحصار زیادہ یا کم علم پر نہیں۔

یہ ایک اہم نکتہ ہے ۔ اسے ذہن نشین کرانے کے لئے میں چند اور مثالیں پیش کروں گا ۔

ذرا ان دو جملوں پر غور کریں اور بتائیں کہ ان میں سے کون سا جملہ زیادہ دلچسپ ہے ۔

۱ ۔ مارٹن لوتھر لڑکپن میں بہت ضدی اور ہٹیلا تھا ۔

۲ ۔ مارٹن لوتھر نے تسلیم کیا کہ سکول میں اُسے اپنے استادوں سے روزانہ کم از کم پندرہ مرتبہ مار کھانی پڑتی ۔

ضدی اور ہٹیلا ایسے الفاظ ہیں جن پر لوگ زیادہ توجہ نہیں دیتے جبکہ اس کے مقابلے میں پندرہ مرتبہ مار کھانا زیادہ دلچسپ الفاظ ہیں ۔

اسی طرح تقریر کے دوران کسی شخص کو صرف غریب کہنے سے یہ بہتر ہو گا کہ آپ بتائیں کہ وہ اتنا غریب تھا کہ اُس کے پاس پہننے کے لئے کپڑوں کا صرف ایک جوڑا تھا جسے وہ رات کو دھوتا اور صبح پہنتا ۔ کیا اظہار کا یہ انداز پہلے انداز سے بہتر نہیں ؟

تصویر بنانے والے الفاظ

تقریر میں سامعین کی دلچسپی بڑھانے کے لئے آپ ایک ایسا طریقہ استعمال کر سکتے ہیں جو اکثر بڑے مقرروں اور ادیبوں میں بہت مقبول رہا ہے ۔ مطلب یہ ہے کہ آپ تقریر کرتے ہوئے جب کوئی خاص بات کہیں تو ایسے الفاظ استعمال کریں کہ سامعین کے سامنے ایک تصویر بن جائے ۔ یاد رکھیں کہ لوگ دھندلے اور غیر واضح اندازِ بیان کے مقابلے میں ٹھوس لفظی تصاویر کی طرف زیادہ توجہ دیتے ہیں ۔ اگر آپ بائیبل اور شیکسپیئر کی تحریروں کا مطالعہ کریں تو آپ کو لفظی تصاویر اُمڈتی ہوئی نظر آئیں گی ۔

اب ذرا غور کریں کہ لفظی تصویر سے کیا مراد ہے ۔ اس سلسلے میں ہم ایک مثال پیش کرتے ہیں ۔

ایک عام ادیب کہے گا کہ ایک ہر لحاظ سے مکمل چیز کو مزید سنوارنا بے کار ثابت ہوتا ہے لیکن جب شیکسپیئر یہی بات کہتا ہے تو اُس کے الفاظ مختلف ہوتے ہیں اور آپ کی نظروں کے سامنے ایک تصویر بن جاتی ہے ۔ ذرا شیکسپیئر کے غیر فانی تصویری جملے پر غور کریں ۔ وہ یہ نہیں کہتا کہ ایک ہر لحاظ سے مکمل چیز کو مزید سنوارنا بے کار ہے بلکہ وہ کہتا ہے کہ سونے پر سونے کا پانی چڑھانا، سُرخ گلاب پر رنگ ملنا اور کستوری میں خوشبو ڈالنا بے کار ہے ۔

وہ کہاوتیں جو صدیوں سے زندہ ہیں اسی لئے زندہ ہیں کہ انہیں سننے سے آنکھوں کے سامنے ایک تصویر ابھر آتی ہے ۔ مثلاً

- تیرہ ادھار سے نو نقد بہتر ہیں۔
- آپ گھوڑے کو پانی تک لے جا تو سکتے ہیں لیکن اُسے پانی پینے پر مجبور نہیں کر سکتے۔
- ناچ نہ جانے آنگن ٹیڑھا۔
- نہ نو من تیل ہو گا نہ رادھا ناچے گی۔

اسی طرح کی بعض تشبیہیں ہیں جو ہمیشہ زندہ رہیں گی۔ مثلاً

- لومڑی کی طرح مکار
- چٹان کی طرح سخت
- دودھ کی طرح سفید
- چاند جیسا حسین

اگر آپ گفتگو یا تقریر میں یہ لفظی تصویریں استعمال کرنا جانتے ہیں تو لوگ آپ کی گفتگو یا تقریر سے کبھی نہیں اکتائیں گے۔ رنکن اپنی تقریر یا گفتگو میں ہمیشہ لفظی تصویریں استعمال کیا کرتا تھا۔

دلچسپی ایک متعدی چیز ہے

اس کتاب میں ہم نے آپ کو بہت سے ایسے طریقے بتائے ہیں جن کے ذریعے آپ اپنی تقریر کو لوگوں کے لئے دلچسپ بنا سکتے ہیں لیکن عین ممکن ہے کہ کوئی شخص ان تمام طریقوں کو ایک مشین کی طرح استعمال کرنے

کے باوجود اپنی گفتگو یا تقریر کو لوگوں کے لئے دلچسپ بنانے میں ناکام رہے۔ دلچسپی ایک ایسی بیماری کی مانند ہے جو ایک شخص سے دوسرے شخص کو لگ جاتی ہے۔ چنانچہ جب تک خود آپ میں بیماری کے جراثیم نہ ہوں آپ دوسرے شخص کو بیمار نہیں کر سکتے۔ بالکل اسی طرح جب تک آپ خود ایک دلچسپ شخص نہ ہوں آپ دوسرے لوگوں کے لئے دلچسپی کا سامان پیدا نہیں کر سکتے۔

دلچسپ شخص تو ایک بے جان موضوع میں بھی جان ڈال سکتا ہے۔ ایک مرتبہ تقریر کی کلاس کے اختتام پر حاضرین میں سے ایک شخص کھڑا ہوا اور پہاڑی مچھلی کی نسل کے تحفظ کے بارے میں تقریر کرنے لگا۔ ہم لوگ پہاڑی مچھلی کے نام تک سے واقف نہ تھے اور نہ ہی ہمیں پہاڑی مچھلی کے تحفظ سے کوئی سروکار تھا۔ لیکن اُس شخص نے پہاڑی مچھلی کے تحفظ کے مسئلے کی اہمیت کچھ اس طرح واضح کی اور خود اُسے اس مسئلے سے اتنی گہری دلچسپی تھی کہ ہم سب سامعین مقرر کے ہم خیال بن گئے۔ اگر ضرورت پڑتی تو شاید ہم سب اس مچھلی کے تحفظ کے لئے قانون بنانے کا مطالبہ کرتے اور اس مقصد کے لئے قانون ساز اسمبلی کو درخواست بھی دے دیتے۔

ایک مرتبہ مجھے لندن میں ایک صاحب کی تقریر سننے کا اتفاق ہوا۔ میرے ساتھ مشہور ناول نگار مسٹر ای ایف بنسن بھی تھے۔ انہوں نے مجھے بتایا کہ میں نے تقریر کا آخری حصہ پہلے حصے کے مقابلے میں زیادہ دلچسپی سے سنا ہے۔ جب میں نے مسٹر بنسن سے اس کی وجہ پوچھی تو انہوں نے کہا کہ

خود مقرر تقریر کے آخری حصے میں زیادہ دلچسپی لے رہا تھا۔ یہ دلچسپی میرے لئے بھی تقریر میں دلچسپی پیدا کرنے کا باعث بنی۔

یاد رکھیں کہ ہمیشہ ایسا ہی ہوتا ہے۔

بارھواں باب

زبان کی اصلاح

اگر آپ کسی شخص کے بارے میں اندازہ کرنا چاہتے ہوں، یہ جاننا چاہتے ہوں کہ اس میں شائستگی کتنی ہے، وہ کیسے لوگوں میں اُٹھتا بیٹھتا ہے اور اس نے کہاں تک تعلیم پائی ہے تو اس مقصد کے لئے ایک ہی چیز آپ کی رہنمائی کر سکتی ہے اور وہ ہے اُس شخص کی "گفتگو"۔

اس دنیا میں ہماری قدر و قیمت کا چار باتوں سے اندازہ ہوتا ہے۔

۱۔ ہم کیا کرتے ہیں۔
۲۔ ہم کیسے نظر آتے ہیں۔
۳۔ ہم کیا کہتے ہیں اور
۴۔ کس طرح کہتے ہیں۔

اس کے باوجود بہت سے لوگ ساری زندگی اپنی گفتگو میں حُسن اور خوبصورتی پیدا کرنے کی کوشش نہیں کرتے۔ وہ کبھی اپنا الفاظ کا ذخیرہ بڑھانے کی طرف توجہ نہیں دیتے۔ اُن کی گفتگو کیا ہوتی ہے؟ گھسی پٹی روایتی باتیں، بدوضع جملے اور تلفظ اور گرامر کی غلطیاں۔

اَن پڑھوں اور جاہلوں کی تو بات ہی کیا میں نے بہت سے تعلیم یافتہ

لوگوں کو غلط زبان بولتے سنا ہے۔

ایک مرتبہ میری ایک کرنل سے شناسائی ہوئی جس نے تین منٹ کی گفتگو میں دس غلط جملے بولے۔

کرنل کے جوتے ہمیشہ چمک رہے ہوتے اور اس کا لباس بے داغ ہوتا۔ وہ خود کو ٹھیک ٹھاک رکھنے میں کافی وقت صرف کرتا تاکہ ملاقاتیوں کو متاثر کر سکے لیکن اُس نے کبھی اپنی زبان کو پالش کرنے اور جملوں کو بے داغ بنانے کی کوشش نہ کی تھی۔ اُس نے کبھی اس بات پر شرم محسوس نہ کی تھی کہ وہ غلط زبان بول کر لوگوں کو بور کرتا ہے۔ زبان کا غلط استعمال ہی بتا دیتا تھا کہ وہ کس حیثیت کا مالک ہے اور کتنا مہذب ہے۔

آپ پوچھیں گے کہ خوبصورت زبان کیسے بولی جا سکتی ہے۔ یہ کوئی گہرا راز نہیں۔ کسی امریکی نے لنکن سے زیادہ شگفتہ اور خوبصورت زبان استعمال نہ کی ہوگی حالانکہ لنکن عمر بھر ایک سال سے زیادہ عرصہ سکول نہ گیا تھا اور اُس کا باپ ایک اَن پڑھ بڑھئی تھا۔

آیئے دیکھیں کہ لنکن نے شگفتہ زبان استعمال کرنے کا فن کہاں سے حاصل کیا۔

لنکن اپنی ذہنی سطح کے لوگوں یا اپنے سے کمتر لوگوں کے ساتھ وقت نہیں گزارتا تھا بلکہ وہ اعلیٰ ذہنی صلاحیتوں کے مالک لوگوں کے ساتھ اٹھتا بیٹھتا تھا۔ وہ موسیقاروں شاعروں اور ادیبوں کی صحبت پسند کرتا تھا۔ اُسے برنز، بائرن اور براؤننگ جیسے شاعروں کی نظمیں زبانی یاد تھیں۔ گھر ہو یا دفتر جہاں بھی لنکن کو فرصت ملتی وہ شاعری اور نثری ادب کا مطالعہ کرتا۔ خانہ جنگی جیسے بحران کے دور میں بھی اُس نے ادب کا

مطالعہ ترک نہیں کیا۔

چنانچہ کتابیں ہی ایک ایسا ذریعہ ہے جس کی مدد سے آپ اپنا ذخیرۂ الفاظ وسیع کر سکتے ہیں اور شگفتہ زبان پر عبور حاصل کر سکتے ہیں۔ دنیا کے تمام بڑے لیڈروں اور مقرروں نے ادب سے جو فائدہ اٹھایا اُس کی کہانی تاریخ کے صفحات میں محفوظ ہے۔ خود شاعروں اور ادیبوں نے بھی اپنے اسلوبِ بیان کو بہتر بنانے کے لئے نامور ادیبوں اور شاعروں کی تخلیقات کا مسلسل مطالعہ کیا۔

کتابیں آپ کی زندگی کو کیسے سنوار سکتی ہیں اور آپ پر ترقی کے دروازے کیسے کھول سکتی ہیں اس کا جواب لنکن کے اُس مشورے میں مضمر ہے جو اُس نے ایک ایسے نوجوان کو دیا جو کامیاب وکیل بننا چاہتا تھا۔ لنکن نے اس نوجوان سے کہا "جہاں تک ہو سکے کتابوں کا بغور مطالعہ کرو اور ہر وقت کام میں منہمک رہو۔"

اخبارات کے مطالعے اور دوسرے کاموں میں کم وقت صرف کریں اور اس طرح جو وقت بچے اُسے قیمتی کتابوں کے مطالعے میں صرف کریں۔ تھامس جیفرسن لکھتا ہے کہ میں نے سنجیدہ کتابوں کے مطالعے کے لئے وقت نکالنے کی غرض سے اخبارات پڑھنا چھوڑ دیا۔ اب میں پہلے سے بہت خوش ہوں۔

کتابوں کے مطالعہ سے آہستہ آہستہ غیر شعوری طور پر آپ کی زبان اور خیالات کے اظہار کا طریقہ بہتر ہوتا جائے گا۔ آپ کی گفتگو اور تحریر و تقریر میں حسن اور لطافت پیدا ہو جائے گی۔ ایک دفعہ گوئٹے نے کہا تھا۔ "آپ مجھے بتائیں کہ آپ کن چیزوں کا مطالعہ کرتے ہیں میں آپ کو بتا دوں گا کہ آپ کس قسم کے انسان ہیں۔"

لغت کا استعمال

ذخیرۂ الفاظ میں اضافہ کرنے کے لئے لغت یعنی ڈکشنری بھی آپ کی بے حد مدد کر سکتی ہے۔ مشہور مزاح نگار مارک ٹوین لغت کے مطالعے سے ہی الفاظ پر مہارت اور عبور حاصل کرتا۔ براؤننگ ہر روز لغت کا مطالعہ کرتا اُس سے لطف اندوز ہونے کے ساتھ بہت کچھ سیکھتا۔ ایک امریکی مقرر اپنے ذخیرۂ الفاظ میں ہر روز ایک نئے لفظ کا اضافہ کرنا ضروری سمجھتا تھا اور اس طرح ہر سال اُس کے ذخیرۂ الفاظ میں تین سو پینسٹھ نئے لفظوں کا اضافہ ہوتا۔ اُس کا خیال تھا کہ اگر ایک لفظ کو تین مرتبہ استعمال کیا جائے تو وہ کبھی نہیں بھولتا۔

لغت میں کسی لفظ کا مطلب دیکھنے کے ساتھ ساتھ یہ بھی دیکھیں کہ اُس لفظ سے اور کتنے لفظ نکلتے ہیں۔ اُس لفظ نے کیسے جنم لیا، وہ کس زبان کا ہے اور اس کی تاریخ اور درست استعمال کیا ہے۔ اگر آپ نے الفاظ پر اس انداز سے تحقیق کی تو یہ مشغلہ آپ کے لئے بہت دلچسپ ہو جائے گا اور الفاظ آپ کو زندہ اور رنگین محسوس ہوں گے۔

مثال کے طور پر لفظ شوگر (چینی) انگریزی میں فرانسیسی سے آیا۔ فرانسیسی میں یہ لفظ ہسپانوی زبان سے آیا۔ ہسپانوی زبان نے اسے عربی سے لیا۔ عربی میں یہ فارسی سے آیا اور جیسا کہ آپ جانتے ہیں فارسی میں چینی کو شکر کہا جاتا ہے۔ خود فارسی زبان کا یہ اپنا لفظ نہیں تھا۔ فارسی میں یہ سنسکرت سے لیا گیا تھا۔

ایک جملے کی کئی بار اصلاح

آپ جو کچھ کہنا چاہتے ہیں اُس کا واضح اظہار کرنا سیکھیں۔ یہ بات اتنی آسان نہیں۔ بعض اوقات تجربہ کار ادیب بھی اپنے خیالات کو واضح کرنے میں ناکام رہتے ہیں۔ فینی ہرسٹ نے ایک مرتبہ مجھے بتایا کہ وہ اپنے بعض جملوں کو بہتر بنانے کے لئے انہیں سو مرتبہ تبدیل کرتی تب جا کر اُس کی مرضی کا جملہ ترتیب پاتا۔ دیگر ادیبوں کے ساتھ بھی کچھ اسی قسم کی صورت حال رہی ہے۔ کئی ادیب اپنی تخلیقات میں استعمال ہونے والے لفظوں کو کئی کئی مرتبہ تبدیل کرتے ہیں تاکہ اُن کا اسلوب تحریر بہتر سے بہتر ہو سکے۔

ایک مقرر کے لئے یہ بات بہت نقصان دہ ہوتی ہے کہ وہ تقریر کے دوران اپنے خیالات کی صحیح ترجمانی کے لئے کئی بار رُکے اور مناسب الفاظ تلاش کرے۔ چنانچہ ایک مقرر کو چاہیئے کہ وہ روزمرّہ کی گفتگو کے دوران اپنے اسلوب بیان کی اصلاح کرتا رہے تاکہ جب وہ تقریر کرنے لگے تو اُسے اپنے خیالات کی ترجمانی کے لئے الفاظ کی تلاش میں دشواری پیش نہ آئے اور الفاظ غیر شعوری طور پر خود بخود اُس کی زبان پر آتے چلے جائیں۔

ایک مرتبہ مجھے ایک ایسی خاتون سے ملنے کا اتفاق ہوا جو ہر اچھی چیز کے لئے خوبصورت کا لفظ استعمال کرتی جو بہت بُرا محسوس ہوتا۔ حالانکہ لفظ خوبصورت کے کئی متبادل الفاظ موجود ہیں۔ مثلاً حسین۔ جاذب نظر، خوشنما، دلکش اور پُرکشش وغیرہ۔ آپ بھی تحریر، گفتگو اور تقریر کے دوران

ایک ہی لفظ نہ دُہراتے چلے جائیں بلکہ اپنے خیالات کی ترجمانی کے لئے متبادل لفظ استعمال کریں۔

گھسے پٹے فرسودہ جملوں سے گریز کریں

آپ کا اسلوبِ بیان تازہ اور منفرد ہونا چاہیئے۔ اس دنیا میں یا اپنے معاشرے میں آپ جو کچھ دیکھتے ہیں اُسے سچ سچ بیان کرنے کی ہمت پیدا کریں۔ اپنے خیالات کی ترجمانی کے لئے نئی نئی تشبیہیں استعمال کریں۔ اگر آپ نے سردی کا تاثر دینا ہو تو ضروری نہیں کہ آپ برف کی طرح سرد ہی کہیں۔ آپ کوئی نئی تشبیہہ تلاش کر سکتے ہیں۔

مثلاً اس طرح سرد جیسے گرم پانی کی بوتل صبح کے وقت سرد ہوتی ہے۔

کسی ویران مقبرے کی طرح سرد

چشمے کے پانی کی طرح سرد

آپ کی تحریر، گفتگو یا تقریر اُس وقت تک تازہ اور منفرد نہیں ہو سکتی جب تک کہ آپ فرسودہ خیالات اور گھسے پٹے جملوں سے نجات حاصل نہیں کر لیتے۔

ایک رسالے کے ایڈیٹر نے مجھے بتایا کہ اگر کسی کہانی کے چند ابتدائی صفحات میں مجھے فرسودہ الفاظ اور جملے نظر آئیں تو میں پوری کہانی پڑھنے کی زحمت نہیں کرتا اور کہانی مصنف کو واپس بھیج دیتا ہوں کیونکہ مجھے یقین ہے کہ جس شخص کی تحریر کا انداز فرسودہ ہے اُس کے خیالات بھی فرسودہ ہوں گے۔

ایشیا بکس کی انتہائی مفید اور دلچسپ کم قیمت کتابیں

(ہر کتاب کی قیمت 120 روپے سے 150 روپے کے درمیان ہے)

زندگی کا دروازہ کھلا ہے (ڈیل کارنیگی)
دوسروں پر جادو کیجئے (ڈیل کارنیگی)
دولت شہرت اور کامیابی کے سات اصول
گفتگو اور تقریر کا فن (ڈیل کارنیگی)
اچھی گفتگو کا سلیقہ
ذہنی صلاحیت بڑھائیں
خود اعتمادی گفتگو اور دوستی کا فن
قوت ارادی کا جادو
دوست بنائیں ترقی کریں
انتہائی دلچسپ کتاب
اپنی زندگی خود بنائیں
ڈر اور خوف پر فتح
ٹینشن ڈیپریشن اور بے چینی سے نجات
تھوڑی محنت زیادہ ترقی
کامیابی کی سیڑھی پر اوپر ہی اوپر
ٹیلی پیتھی کے عملی طریقے
ہپناٹزم کے آسان طریقے
چہرہ پڑھنا سیکھیں
امتحان میں کامیابی حاصل کریں
ملازمت کے لئے انٹرویو دینے کا فن
کیرو کا ہاتھ دیکھنے کا فن
قسمت کی لکیریں اور ستارے
محبت شادی اور قسمت
محبت کا فن
عورتوں کی نفسیات
عظیم دانشوروں کی خوبصورت باتیں
دانشوروں نے کہا (اقوال زریں)

دل کے امراض بلند پریشر ذیابیطس اور موٹاپا
21 دنوں میں موٹاپے سے نجات حاصل کریں
گرتے بالوں کا علاج
بچے کی صحت علاج پرورش اور تربیت
گھر کا دواخانہ
پھلوں اور سبزیوں سے اپنا علاج کریں
21 دنوں میں خوبصورت جلد
بیوٹی کیئر کے نسخے اور گھریلو ترکیبیں
نماز اور نماز کے مسائل
دعاؤں کی قبولیت کے لئے اسم اعظم
دعائیں جو قبول ہوتی ہیں
ذخیرہ عملیات
آسان وظائف اور تعویذ
طب نبوی
رشوت اور حرام کی کمائی
اللہ تک پہنچنے والے
پیاری دعائیں
اللہ کے پاک ناموں سے مشکلات کا حل
سورۃ فاتحہ سے مشکلات کا حل
آیۃ الکرسی سے مشکلات کا حل
سورۃ یٰسین سے مشکلات کا حل
75 مشہور نعتیں
محبت بھری نعتیں
500 شاعروں کے منتخب اشعار
تیری امید تیرا انتظار (منتخب اشعار)
ہونٹوں پہ تیرا نام (منتخب اشعار)
شام غزل

مزاحیہ شعر
مزاحیہ غزلیں
بانگ دہل (امام دین گجراتی)
نئے رنگا رنگ لطیفے
رنگین لطیفے
ماڈرن لطیفے
مہندی کے ڈیزائن
مہندی سجے ہاتھ
بارہ برجوں کی بارہ کتابیں
میرج گائیڈ
شادی اور ازدواجی تعلقات کا فن
شادی اور ازدواجی مسائل
بچوں کے نئے نام
انگریزی میں مختلف کتابیں
بول چال کی کتابیں
ملازمت کیلئے انگریزی میں درخواستیں
کھانے پکانے کی ترکیبیں

اور

مختلف موضوعات پر
بے شمار مفید اور دلچسپ کتابیں

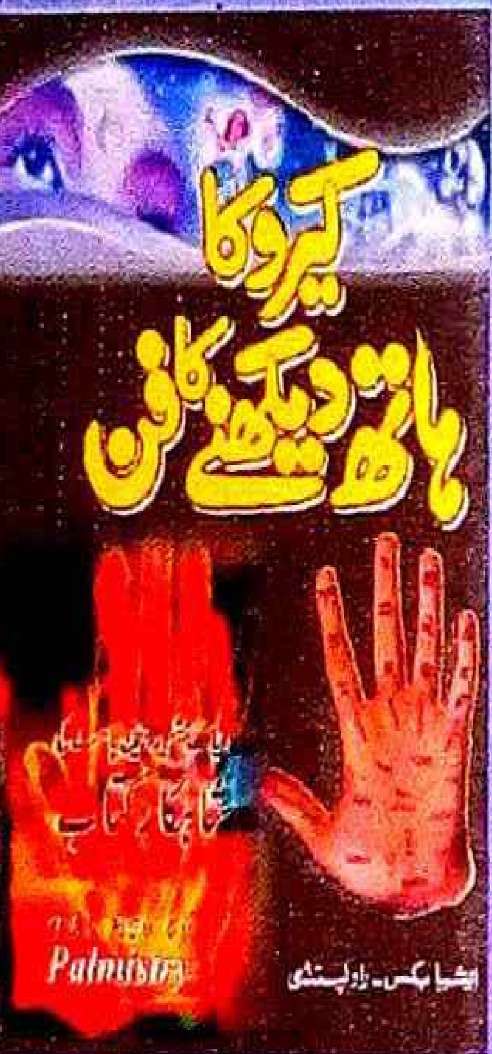
کتابوں کی مکمل فہرست، قیمتیں اور گھر بیٹھے کتابیں منگوانے کا طریقہ معلوم کرنے کے لئے اپنا پتہ لکھا ہوا جوابی لفافہ بھیجیں

ایشیا بکس، پوسٹ بکس نمبر 554،
راولپنڈی، پوسٹ کوڈ 46000

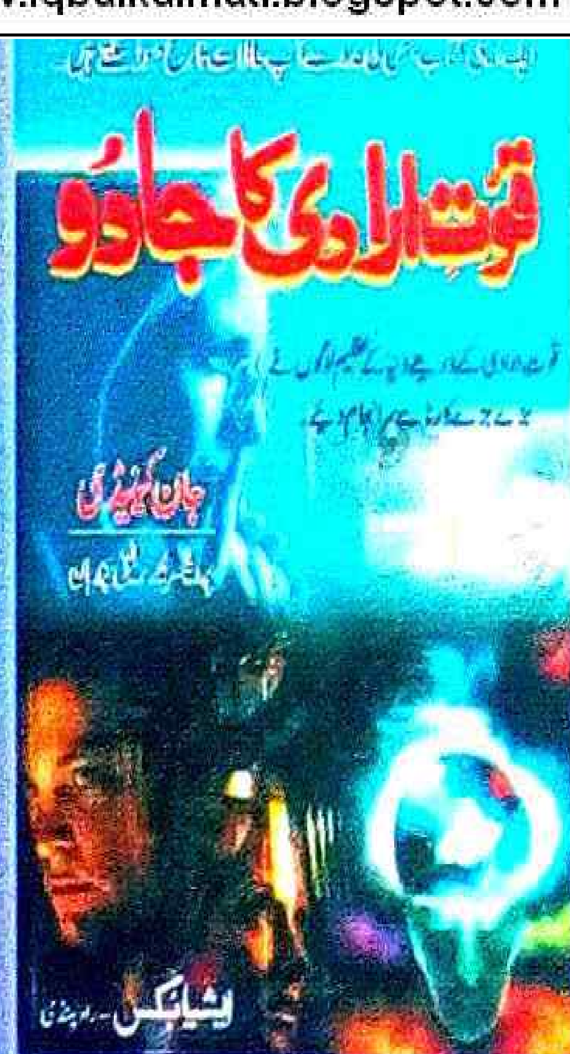


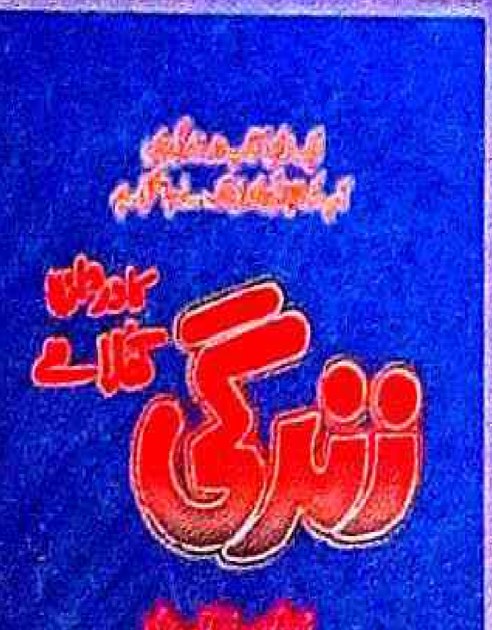





کیرو کا
ہاتھ دیکھنے کا فن
Palmistry
ایشیا بکس۔ راولپنڈی


قسمت کی
لکیریں اور ستارے


قوتِ ارادی کا جادو




نفسیات کے چند آسان اصولوں کی مدد سے
دوسروں پر جادو کیجئے


چہرہ پڑھنا
سیکھیں
CHARACTER READING
FROM THE FACE